



**Уральский
федеральный
университет**

имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина

**Высшая школа
экономики
и менеджмента**

В. Н. ДОРМАН

КОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: ДОХОДЫ И РАСХОДЫ, ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Учебное пособие



Министерство образования и науки Российской Федерации
Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

В. Н. Дорман

**КОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ:
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ,
ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ**

Учебное пособие

Рекомендовано методическим советом УрФУ
для студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент»

Екатеринбург
Издательств Уральского университета
2016

УДК 658.1-027.653(075.8)

ББК 65.291.9я73

Д68

Рецензенты:

завкафедрой экономики и финансов Уральского гуманитарного института доц., канд. экон. наук *Н. Л. Савченко*; гл. науч. сотр. Ин-та экономики УрО РАН проф., д-р экон. наук *О. А. Романова*

Научный редактор — проф., д-р экон. наук *Н. Р. Кельчевская*

На обложке использована фотография с сайта <https://xn--80ajoghffuj0a.xn--p1ai>.

Дорман, В. Н.

Д68 Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие / В. Н. Дорман. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. — 108 с.
ISBN 978-5-7996-1720-2

Учебное пособие подготовлено в соответствии с программой дисциплины «Экономика коммерческой организации» в рамках реализации ООП бакалавриата направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент». Пособие содержит изложенный в доступной форме теоретический материал о доходах и расходах коммерческой организации и формировании финансового результата деятельности, материалы для практических занятий и самостоятельной работы студентов, вопросы для самопроверки в форме тестов. Рекомендовано студентам всех форм обучения, в том числе при использовании дистанционной технологии обучения.

Библиогр.: 14 назв. Табл. 3. Рис. 1. Прил. 4.

УДК 658.1-027.653(075.8)

ББК 65.291.9я73

Учебное издание

Дорман Валентина Николаевна

КОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ: ДОХОДЫ И РАСХОДЫ, ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Подписано в печать 26.04.2016. Формат 70×100 1/16. Гарнитура Newton.
Плоская печать. Усл. печ. л. 8,71. Уч.-изд. л. 9,0. Тираж 100 экз. Заказ 121.

Издательство Уральского университета
Редакционно-издательский отдел ИПЦ УрФУ
620049, Екатеринбург, ул. С. Ковалевской, 5
Тел.: 8 (343) 375-48-25, 375-46-85, 374-19-41
E-mail: rio@urfu.ru

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ
620075, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4
Тел.: 8 (343) 350-56-64, 350-90-13
E-mail: press-urfu@mail.ru

ISBN 978-5-7996-1720-2

© Уральский федеральный
университет, 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ...	8
1.1. Понятие и классификация расходов организации	8
1.2. Понятие себестоимости продукции. Виды себестоимости. Показатели себестоимости	9
1.3. Группировка затрат на производство продукции (работ, услуг) организации	10
1.3.1. Группировка затрат по экономическим элементам. Смета затрат на производство	12
1.3.2. Группировка затрат по статьям. Калькуляция себестоимости продукции	16
1.4. Классификация затрат по различным признакам	25
1.4.1. Условно-постоянные и условно-переменные затраты. Определение критического объема производства	25
1.4.2. Прямые и косвенные затраты в себестоимости продукции	28
1.4.3. Основные и накладные расходы в себестоимости продукции ...	29
1.4.4. Элементарные и комплексные статьи в себестоимости продукции	29
1.5. Пути снижения затрат на производство продукции	30
Задачи по теме	30
2. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	39
2.1. Понятие цены и ее функции	39
2.2. «Затратный» и рыночный механизмы ценообразования	41
2.3. Основы рыночного ценообразования. Выбор стратегии ценообразования	42
Задачи по теме	46

3. ДОХОДЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	52
3.1. Понятие и классификация доходов организации. Доходы от обычных видов деятельности	52
3.2. Состав прочих доходов организации	54
4. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ. ПРИБЫЛИ И УБЫТКИ	56
4.1. Понятие финансового результата, прибыли и убытков	56
4.2. Прибыль коммерческой организации. Показатели прибыли.....	58
4.3. Рентабельность, виды рентабельности	62
4.4. Пути увеличения суммы прибыли и повышения уровня рента- бельности	65
Задачи по теме	67
5. РАСЧЕТЫ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ПРЕДПРИЯТИЯ	76
5.1. Расчет доходов, расходов и финансовых результатов по обычным видам деятельности	77
5.1.1. Расчет материальных затрат.....	77
5.1.2. Расчет затрат на оплату труда.....	78
5.1.3. Расчет страховых взносов	78
5.1.4. Расчет амортизационных отчислений.....	79
5.1.5. Расчет прочих затрат	80
5.2. Определение прочих доходов и расходов	83
5.3. Расчет прибыли (убытка) до налогообложения, чистой прибыли	83
ТЕСТ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ	85
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	94
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	96
ПРИЛОЖЕНИЕ 2	98
ПРИЛОЖЕНИЕ 3	102
ПРИЛОЖЕНИЕ 4	105

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях становления рыночных отношений в Российской Федерации политика управления коммерческой организацией не может успешно реализоваться лишь на основе благих пожеланий и администрирования. Экономической целью отдельно взятой коммерческой организации является максимально возможный результат в денежном выражении, т. е. получение прибыли. Успех коммерческой организации в достижении этой цели будет обеспечен лишь в том случае, если все имеющиеся ресурсы будут использованы с максимальным эффектом. Кроме того, в условиях нестабильности самым насущным вопросом становится даже не степень доходности, а живучесть бизнеса, т. е. соотношение между доходами коммерческой организации и расходами на их получение.

Необходимое условие для получения прибыли — определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами на ее производство и реализацию. Под постоянным вниманием и контролем менеджмента организации должны находиться затраты на производство, объем производства, прибыль.

Оптимизация прибыли организации в условиях рыночных отношений требует постоянного контроля над процессом формирования затрат на производство и себестоимостью продукции. Управление затратами — средство достижения организацией высокого экономического результата. Оно не сводится только к снижению затрат, а распространяется на все элементы управления. В этой связи менеджеры коммерческой организации должны обладать знаниями и умениями в области управления затратами. Сложность структуры и многообразия процессов формирования затрат предполагает классификацию их по ряду признаков. Классификация затрат для целей управления должна создавать предпосылки для определения уровня затрат по объектам управления ими.

При выработке ценовой стратегии на производимые товары калькулирование себестоимости продукции необходимо для установления уровня безубыточной цены, контроля над затратами на производство и определения выгодности конкретных видов продукции.

Организация, работающая в рыночных условиях, часто сталкивается с экономической ситуацией, связанной с колебаниями загрузки производственных мощностей. Это влечет за собой изменение объема производства и продаж, что в свою очередь существенно влияет на себестоимость продукции. В связи с этим на практике необходимо использовать в управлении затратами результаты их дифференциации на постоянные и переменные.

Цена на продукт труда является для коммерческой организации важным условием успешной реализации товаров и важным фактором, определяющим его прибыль. Постановка задач в области ценообразования требует от менеджмента организации серьезного подхода, базирующегося на знаниях в сфере разработки стратегии и тактики ценообразования.

Доходы коммерческой организации включают в себя выручку от реализации продукции (товары, работы, услуги), а также прочие доходы. Достоверное определение и разграничение увеличения экономических выгод коммерческой организации — залог правильности определения конечных результатов ее деятельности.

Финансовый результат завершает цикл деятельности коммерческой организации, связанный с производством и реализацией продукции (выполненные работы, оказанные услуги), и одновременно выступает необходимым условием следующего витка ее деятельности. Конечный финансовый результат характеризует размер полученного эффекта от финансово-хозяйственной деятельности организации за период в денежном выражении. Такой эффект может быть отрицательным, тогда организация получает убытки. Положительный конечный финансовый результат означает получение прибыли.

Эффективность деятельности организации может быть оценена при помощи относительных показателей. Относительные показатели характеризуют рентабельность и измеряются в процентах. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы коммерческой организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственная, коммерческая, инвестиционная и др.).

Необычность и неоднозначность процессов, происходящих в хозяйственной деятельности коммерческой организации в условиях нестабильной рыночной системы, предопределили перечень, логику и последовательность изложения в предлагаемом учебном пособии рассматриваемых вопросов¹.

¹ Данное учебное пособие является логическим продолжением теоретического и практического материала, изложенного в кн.: Дорман В. Н. Коммерческая организация и ее ресурсы : учеб. пособие. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. — 136 с.

Учебное пособие содержит теоретический материал, вопросы для самопроверки и материалы для практических занятий и самостоятельной работы по темам «Расходы организации. Себестоимость продукции», «Цены и ценообразование», «Доходы коммерческой организации», «Финансовый результат предприятия. Прибыли и убытки» дисциплины «Экономика коммерческой организации», входящей в модуль «Экономическая среда бизнеса» при реализации ООП подготовки бакалавров.

1. РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

1.1. Понятие и классификация расходов организации

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежные средства, иное имущество) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению собственников.

На основании Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [5] расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на две большие группы:

- расходы по обычным видам деятельности;
- прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ, оказанием услуг.

Расходы по обычным видам деятельности формируются за счет следующих расходов:

- связанных с приобретением сырья, материалов, топлива, товаров и иных материально-производственных запасов;
- расходов по оплате труда работников организации;

- в виде налогов, уплачиваемых с фонда оплаты труда;
- в виде амортизации основных средств организации;
- на приобретение услуг сторонних организаций;
- иных расходов.

Прочими расходами являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредиты, займы);
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- отрицательные курсовые разницы;
- расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийные бедствия, пожар, аварии и т. п.) [5].

1.2. Понятие себестоимости продукции. Виды себестоимости. Показатели себестоимости

Среди качественных показателей деятельности предприятия важное место занимает такой показатель, как себестоимость продукции. В нем, как в синтетическом показателе, отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности.

Себестоимость продукции (работ, услуг) формируется на базе расходов по обычным видам деятельности.

Себестоимость продукции — это текущие расходы на производство и продажу продукции, исчисленные в денежном выражении. Себестоимость показывает, во сколько предприятию обходится производство и продажа продукции, работы или услуги.

Различают себестоимость технологическую (операционную, агрегатную), цеховую, производственную и полную.

Технологическая (операционная, агрегатная) себестоимость — это сумма затрат, связанных непосредственно с осуществлением производственного процесса в рамках одной технологической операции.

Цеховая себестоимость — это сумма затрат по производственному подразделению (цеху) в целом.

Производственная себестоимость шире технологической и цеховой и включает в себя все затраты организации, связанные с процессом производства в целом.

Полная себестоимость — это сумма затрат организации на производство и продажу продукции.

Различают плановую и отчетную себестоимость продукции.

Плановая себестоимость отражает расходы предприятия на производство и реализацию продукции, исчисленные по плановым нормам расхода ресурсов в плановых ценах.

Отчетная (фактическая) себестоимость продукции включает в себя фактические расходы предприятия на производство и реализацию продукции. В нее включаются также потери от брака.

Таким образом, **себестоимость продукции** (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее реализацию.

Затраты, включаемые в себестоимость продукции, различаются не только по своему составу, но и по значению в изготовлении продукции (работ, услуг). Одни затраты непосредственно связаны с производством продукции (затраты сырья, материалов, оплата труда рабочих и иные), другие — с управлением и обслуживанием производства (расходы на содержание аппарата управления, на обеспечение производственного процесса необходимыми ресурсами, на содержание основных средств в рабочем состоянии и т.д.), а третьи, не имея непосредственного отношения к производству, по действующему законодательству включаются в себестоимость продукции (отчисления на социальные нужды и др.).

Себестоимость продукции (работ, услуг) имеет важное значение в организации работы каждого предприятия, независимо от сферы его деятельности. Этот показатель используется в качестве:

- показателя, определяющего рентабельность работы предприятия в целом и рентабельность отдельных видов продукции (работ, услуг);
- оценочного показателя в расчетах экономической эффективности на стадии технико-экономического проектирования;
- базового показателя при определении цены на отдельные виды продукции (работ, услуг).

1.3. Группировка затрат на производство продукции (работ, услуг) организации

Классификация затрат на производство продукции (работ, услуг) предусматривает их различную группировку в зависимости от целей управления:

планирование, учет, калькулирование себестоимости единицы (группы) продукции (работ, услуг), анализ финансово-хозяйственной деятельности и др.

Классификация затрат выявляет объективно существующие группы затрат, процессы формирования издержек и взаимоотношения между их отдельными частями. Без классификации затрат невозможно решить задачи управления затратами.

Классификация затрат по основным признакам представлена ниже:

- экономический элемент (однородный вид затрат независимо от назначения) включает в себя материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); затраты на оплату труда; страховые взносы; амортизация; прочие затраты;

- по характеру осуществляемых затрат выделяют производственные затраты; внепроизводственные (коммерческие) затраты;

- калькуляционная статья (направление затрат) включает в себя сырье и материалы; возвратные отходы (-); топливо и энергию на технологические нужды; затраты на оплату труда работников, непосредственно участвующих в процессе производства продукции; страховые взносы; расходы на подготовку и освоение производства; общепроизводственные расходы; общехозяйственные расходы; потери от брака; прочие производственные расходы; расходы на продажу;

- зависимость от изменения объема производства бывает переменной и постоянной;

- по способу включения в себестоимость выделяют прямые и косвенные затраты;

- состав статей затрат бывает простым (элементарный, одноэлементный), а также комплексным;

- роль в технологическом процессе изготовления продукции и целевое назначение бывают основными, накладными;

- экономическое содержание включает в себя затраты предметов труда, средств труда, живого труда;

- сфера кругооборота средств включает в себя затраты сферы производства и сферы обращения;

- по периодичности возникновения выделяют затраты единовременные, текущие, периодические;

- по охвату планированием выделяются планируемые и непланируемые затраты;

- по лимитированию — лимитируемые и нелимитируемые;

- по степени готовности продукции выделяют затраты на готовую продукцию (работы, услуги), на незавершенное производство;

- по объектам управления — затраты в местах их возникновения, в центрах затрат, в центрах ответственности.

— в зависимости от деятельности предприятия выделяют зависимые и независимые затраты;

— вид деятельности предприятия включает в себя промышленность, транспорт, торговлю, общественное питание, строительство.

1.3.1. Группировка затрат по экономическим элементам. Смета затрат на производство

Группировка затрат по экономическим элементам предусматривает объединение отдельных расходов по признаку их однородности, безотносительно к тому, на что и где они израсходованы.

Экономическим элементом принято называть первичный однородный вид затрат на производство и реализацию продукции, который на уровне организации невозможно разложить на составные части.

В соответствии с пп. 8 п. 2 приказа Министерства финансов РФ от 06.05.1999 г. № 33 н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» [5] расходы по обычным видам деятельности группируются по следующим экономическим элементам:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) страховые взносы;
- 4) амортизация;
- 5) прочие затраты.

В элементе «Материальные затраты» отражается стоимость:

— приобретаемых со стороны сырья и материалов, которые входят в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу, или являются необходимым компонентом при изготовлении продукции (работ, услуг);

— покупных материалов, используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) для обеспечения нормального технологического процесса и для упаковки продукции или расходующихся на другие производственные и хозяйственные нужды (проведение испытаний, контроля, содержание, ремонт и эксплуатация оборудования, зданий, сооружений, других основных средств и пр.), а также запасных частей для ремонта оборудования;

— покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, подвергающихся в дальнейшем монтажу или дополнительной обработке на данном предприятии;

— работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями или производствами и хозяйствами предприятия, не относящимися к основному виду деятельности. К работам и услугам производственного характера относится выполнение отдельных операций по изготовлению продукции, обработке сырья и материалов, проведение испытаний для определения качества потребляемых сырья и материалов, контроля над

соблюдением правильности установленных технологических процессов, ремонта основных производственных средств и пр.;

— природного сырья (отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, на рекультивацию земель, оплата работ по рекультивации земель, осуществляемых специализированными предприятиями, плата за древесину, отпускаемую на корню, плата за пользование водными объектами);

— приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, обработку всех видов энергии (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), на отопление зданий, транспортные работы по обслуживанию производства, выполняемые транспортом предприятия, и покупной энергии всех видов (электрической, тепловой, сжатого воздуха, холода и других видов), расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и другие производственные и хозяйственные нужды предприятия. Затраты на производство электрической и других видов энергии, вырабатываемой самим предприятием, а также на трансформацию и передачу покупной энергии до мест ее потребления включаются в соответствующие элементы затрат;

— потерь от недостачи поступивших материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли.

Стоимость материальных ресурсов, отражаемая по элементу «Материальные затраты», формируется исходя из цен их приобретения (без учета налога на добавленную стоимость), наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений, уплачиваемых снабженческим и внешнеэкономическим организациям, стоимости услуг товарных бирж, в т. ч. брокерских услуг, таможенных пошлин, платы за транспортировку, хранение и доставку, которые осуществляются сторонними организациями.

Затраты, связанные с доставкой (в т. ч. погрузочно-разгрузочные работы) материальных ресурсов транспортом и персоналом предприятия, подлежат включению в соответствующие элементы затрат на производство (затраты на оплату труда, амортизация основных средств, материальные затраты и др.).

Из затрат на материальные ресурсы, которые входят в себестоимость продукции, исключается стоимость возвратных отходов.

Под возвратными отходами производства понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства продукции (работ, услуг), утратившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса.

В элементе «Затраты на оплату труда» отражаются расходы на оплату труда основного (промышленно-производственного) персонала организации, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, в т. ч.:

— надбавки и доплаты к тарифным ставкам и окладам, в том числе за работу в ночное время, за совмещение профессий, расширение зон обслужи-

вания, за работу в тяжелых, вредных, особо вредных условиях труда, за профессиональное мастерство, работу в многосменном режиме;

- единовременные вознаграждения за выслугу лет (надбавки за стаж работы по специальности в данном хозяйстве) в соответствии с действующим законодательством;

- выплаты по районным коэффициентам и коэффициентам за работу в пустынных, безводных и высокогорных местностях, производимые в соответствии с действующим законодательством;

- выплаты работникам, высвобожденным в связи с реорганизацией предприятий и организаций, сокращением численности работников и штатов;

- оплата в соответствии с действующим законодательством учебных отпусков, предоставляемых рабочим и служащим, успешно обучающимся в вечерних и заочных высших и средних специальных учебных заведениях, в заочной аспирантуре, в вечерних (сменных) профессионально-технических учебных заведениях, в вечерних (сменных) и заочных общеобразовательных школах, а также поступающим в аспирантуру;

- оплата за время вынужденного прогула или выполнения нижеоплачиваемой работы в случаях, предусмотренных законодательством;

- доплаты в случае временной утраты трудоспособности до фактического заработка, установленные законодательством;

- стоимость продукции, выдаваемой в порядке натуральной оплаты работникам предприятия;

- заработная плата (оплата труда) по основному месту работы рабочим, руководителям и специалистам предприятий и организаций во время их обучения с отрывом от работы в системе повышения квалификации и переподготовки кадров;

- плата работникам-донорам за дни обследования, сдачи крови;

- оплата труда студентов высших учебных заведений и учащихся средних специальных и профессионально-технических учебных заведений, работающих в составе студенческих отрядов;

- стоимость выдаваемых бесплатно в соответствии с действующим законодательством предметов (в т. ч. форменной одежды, обмундирования), остающихся в личном постоянном пользовании (или сумма льгот в связи с продажей их по пониженным ценам);

- другие расходы, включаемые в соответствии с установленным порядком в фонд оплаты труда.

В элементе «Страховые взносы» отражаются обязательные начисления страховых взносов в размере, установленном законодательством, от затрат на оплату труда работников. В указанном элементе также учитываются взносы организаций по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, производимые в соответствии с законодательством РФ, а также соответствующие отчисле-

ния (платежи) по добровольным видам страхования, пенсионного обеспечения.

К элементу «Прочие затраты» в составе себестоимости продукции (работ, услуг) относятся налоги, сборы, платежи (включая по обязательным видам страхования) в страховые фонды (резервы) и другие обязательные отчисления, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком; платежи за выбросы (сбросы) загрязняющих веществ; вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения; оплата работ по сертификации продукции; затраты на командировки, подъемные; плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану, подготовку и переподготовку кадров, затраты на организованный набор работников, на гарантийный ремонт и обслуживание, оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, плата за аренду в случае аренды отдельных объектов основных производственных фондов (или их отдельных частей), лизинговые платежи, амортизация по нематериальным активам, а также другие затраты, входящие в состав себестоимости продукции (работ, услуг), но не относящиеся к ранее перечисленным элементам затрат.

Организации, образующие ремонтный фонд на проведение особо сложных видов ремонта основных производственных средств, в себестоимость продукции (работ, услуг), в составе элемента «Прочие затраты», отражают также отчисления на ремонтный фонд, определяемый исходя из стоимости основных средств и нормативов отчислений, утверждаемых в установленном порядке самими организациями.

В остальных случаях затраты основных средств на проведение всех видов ремонтов (текущих, средних, капитальных) включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) по соответствующим элементам затрат (материальным затратам, затратам на оплату труда и др.).

Затраты на страхование имущества организаций, а также жизнь и здоровье отдельных категорий работников и затраты, связанные со сбытом (реализацией) продукции (работ, услуг), могут выделяться из состава элемента «Прочие затраты» в отдельные элементы.

Себестоимость, рассчитанная по элементам, дает возможность отразить в стоимостном измерении общий объем потребленных ресурсов для выполнения производственной программы. Классификация по экономическим элементам позволяет также определить значение каждого элемента в формировании затрат и выявить основные направления снижения себестоимости. При преобладании в составе расходов на производство материальных затрат, производство является материалоемким. Если в структуре затрат наиболее значителен удельный вес амортизации, производство является фондоемким. В случае, когда наибольший удельный вес имеют расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды, производство является трудоемким.

Группировка по экономическим элементам используется при составлении сметы затрат на производство по предприятию, цехам или другим объектам управления затратами; позволяет проводить сравнительный анализ себестоимости продукции разных предприятий. При этом группировка затрат по экономическим элементам не показывает назначения производственных затрат, их связи с результатами производства и целесообразности.

1.3.2. Группировка затрат по статьям. Калькуляция себестоимости продукции

Группировка затрат по статьям калькуляции обеспечивает выделение расходов, связанных с производством отдельных видов продукции.

Все затраты на производство и реализацию продукции группируются по типовым статьям калькуляции, перечень которых может быть дополнен или сокращен в зависимости от особенностей технологического процесса, продукции, организации производства и его структуры.

Калькуляционной статьей принято называть определенный вид затрат, образующий себестоимость как отдельных видов, так и всей продукции в целом.

В зависимости от отрасли производства набор калькуляционных статей может изменяться. Исчисление себестоимости продукции как объективного показателя зависит от состава и размеров учтенных фактических затрат на производство продукции (работ, услуг) в зависимости от особенностей технологического процесса, структуры производства, местонахождения хозяйствующего субъекта и прочих факторов, влияющих на размер и перечень расходов. Отсутствие полной информации о формировании себестоимости, которая является основой прогнозирования и управления производством, и фактических затратах на производство, являющихся базой для определения продажной цены, объема материально-производственных запасов для обеспечения непрерывного процесса производства и т. д., приводит к несвоевременному выявлению непроизводительных расходов, невозможности выработки и реализации мер по их недопущению, определения оптимального объема выпуска продукции и пр. и, как результат, — к снижению эффективности работы хозяйствующего субъекта в целом. Типовой перечень калькуляционных статей представлен ниже:

- 1) сырье и основные материалы, покупные изделия, полуфабрикаты;
- 2) возвратные отходы (показываются со знаком минус и вычитаются из сырья и основных материалов);
- 3) топливо и энергия на технологические цели;
- 4) расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых производственным процессом;
- 5) страховые взносы;
- 6) амортизация основных средств;
- 7) затраты на ремонт и содержание основных средств;

- 8) расходы на подготовку и освоение производства;
- 9) общепроизводственные расходы;
- 10) общехозяйственные расходы;
- 11) коммерческие расходы.

Сумма затрат по первым девяти калькуляционным статьям определяет цеховую себестоимость продукции. Сумма цеховой себестоимости и общехозяйственных расходов представляет производственную себестоимость продукции. Если к производственной себестоимости прибавить коммерческие расходы, то получится полная себестоимость продукции.

В системе управления себестоимостью продукции на предприятиях используются различные виды калькуляций себестоимости продукции [12]. По времени составления они подразделяются на предварительные и последующие. К предварительным относятся прогнозная, проектная, плановая, сметная и нормативная калькуляции, которые составляются до процессов изготовления продукции, выполнения работ и оказания услуг. К последующим относится фактическая калькуляция, составленная после изготовления продукции.

Прогнозная калькуляция составляется на основе прогнозных норм и нормативов для характеристики предполагаемых затрат на выпуск продукции (работ, услуг) в нескольких вариантах. Наилучший из них служит основой для составления проектных, плановых, сметных и нормативных калькуляций.

Проектная калькуляция предназначается для экономического обоснования нового строительства, расширения и реконструкции действующих предприятий, производств и цехов, модернизации оборудования, выпуска новых видов изделий, разработки новых технологических процессов, внедрения изобретений и рационализаторских предложений. Она составляется исходя из сравнительно узкого круга данных для расчета себестоимости продукции: производительности оборудования, выпуска продукции, удельных норм расхода материальных ресурсов, прогнозных цен, сметной стоимости основных фондов, проектируемой численности работающих. Этими условиями определяется номенклатура элементов себестоимости и способы их исчисления.

Плановая калькуляция составляется на основе прогнозных, допустимых прогрессивных норм и экономических нормативов на год и по кварталам и представляет собой задание предприятию и его подразделениям по предельной величине затрат на производство соответствующих видов продукции, работ и услуг.

Сметная калькуляция является разновидностью плановой калькуляции. Она составляется на изделия и работы, выполняемые в разовом порядке. Сметная калькуляция используется для обоснования затрат на изготовление продукции и установления цен, расчетов с заказчиками.

Нормативная калькуляция — это расчет себестоимости на основе действующих на начало месяца норм и нормативов затрат. В отличие от плано-

вой, нормативная калькуляция выражает уровень себестоимости на момент ее составления. Она использует нормы и нормативы затрат, отражающие достигнутый уровень техники, технологии, организации производства и труда.

Нормативная калькуляция используется для управления, контроля и анализа производственных процессов, исчисления фактической себестоимости продукции, выявления отклонений от действующих норм затрат, причин, виновников и мест их возникновения, оценки эффективности внедренных организационно-технических мероприятий.

Фактическая калькуляция — это расчет фактической себестоимости изготовленной продукции. Она составляется по данным бухгалтерского учета затрат по калькуляционным статьям расходов, предусмотренных планом. В ней отражаются также расходы и потери, не предусмотренные плановой калькуляцией (например, потери от брака) [12].

Фактическая калькуляция отражает сложившийся уровень себестоимости по отдельным видам расходов, служит средством контроля над уровнем себестоимости продукции, позволяет оценить прогрессивность прогнозных и действующих норм расхода ресурсов предприятия и эффективность использования самих ресурсов, а также является важнейшим источником информации для планирования и экономического анализа.

В статью «Сырье и материалы» включаются затраты на сырье и материалы, которые входят в состав вырабатываемой продукции, образуя ее основу, а также затраты на вспомогательные материалы, которые применяются в процессе изготовления данного изделия для обеспечения нормального технологического процесса. В случае, когда затраты на вспомогательные материалы имеют большой удельный вес в затратах на производство продукции, они могут выделяться в отдельную статью «Вспомогательные материалы».

При использовании в процессе производства покупных изделий и полуфабрикатов, предназначенных для комплектования продукции или подвергающихся дополнительной обработке в организации для получения готовой продукции, организации могут выделять дополнительную статью «Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций».

В статье «Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций» допускается выделение обособленно калькулируемых полуфабрикатов собственного производства. При этом под полуфабрикатами собственного производства понимаются продукты, полученные в отдельных цехах (переделах), еще не прошедшие всех установленных технологическим процессом операций и подлежащие доработке в последующих цехах (переделах) той же организации или укомплектованию в изделия.

По статье «Возвратные отходы» отражается стоимость возвратных отходов. Возвратные отходы — это остатки сырья, материалов, полуфабрикатов и дру-

гих видов материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), утратившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса (химические или физические свойства) и в силу этого используемые с повышенными затратами (понижением выхода продукции) или неиспользуемые по прямому назначению.

Возвратные отходы оцениваются в следующем порядке:

- по пониженной цене исходного материального ресурса (по цене возможного использования), если отходы могут быть использованы для основного производства или вспомогательного производства, но с повышенными затратами (пониженным выходом готовой продукции);

- по текущей рыночной стоимости, если отходы продаются на сторону.

В статью «Топливо и энергия на технологические цели» включаются затраты на все виды топлива и энергии, непосредственно расходуемые в технологическом процессе производства продукции (как приобретенных, так и выработанных самой организацией). К таким затратам, в частности, относятся следующие затраты:

- топливо для плавильных агрегатов, домен, мартеновских печей, для нагрева металла в прокатных, кузнечно-штамповочных, прессовых и иных цехах, для проведения установленных технологическим процессом испытаний изделий (стендовые, сдаточные и контрольные испытания турбин, дизелей, моторов);

- электроэнергия для электропечей в сталеплавильном, ферросплавном и литейном производствах, для электропудровой сварки, электролиза, электрохимических процессов, для получения сжатого воздуха, кислорода и холода для технологических нужд и т. д.;

- стоимость потребляемой на технологические цели воды (в качестве энергоресурса), пара, сжатого воздуха, холода, кислорода и других энергоресурсов, расходы на трансформацию и передачу энергии.

Затраты на топливо и энергию, связанные с приведением в действие станков, прессов и других машин и оборудования, включаются, как правило, в статью «Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования» или иную статью учета указанных затрат (общепроизводственные расходы и пр.).

Затраты на топливо и энергию для отопления зданий и сооружений, внутреннее и наружное освещение, другие хозяйственные нужды включаются в статьи учета общепроизводственных, общехозяйственных затрат в зависимости от направления использования топлива и энергии.

Оценка сырья, материалов, топлива и иных материально-производственных запасов производится в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденным приказом Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44 н [2].

По статье «Расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых производственным процессом» учитываются затраты на оплату

труда работников организации, физических лиц, работающих по договорам гражданско-правового характера, работа которых связана с участием непосредственно (в той или иной мере) в производстве продукции (работ, услуг) за фактически выполненную работу. В эту статью включаются также другие выплаты работникам, которые предусмотрены действующим трудовым законодательством, коллективными договорами, локальными нормативными актами организации и обусловлены выполнением работниками своих обязанностей.

Перечень затрат, включаемых в статью «Расходы на оплату труда работников, непосредственно занятых производственным процессом» в денежной оценке независимо от формы выплаты (денежная, неденежная), включает, в частности:

- суммы оплаты труда за фактически выполненную работу, исчисленные исходя из тарифных ставок, окладов, в соответствии с принятыми в организации системами оплаты труда, стимулирующих доплат и надбавок;
- суммы премий и иных поощрительных выплат, начисленные в соответствии с принятыми в организации системами стимулирования труда;
- суммы выплат, связанных с предоставляемыми работникам организации гарантиями (как в соответствии с законодательством РФ, так и в соответствии с коллективными договорами, локальными нормативными актами организации);
- суммы выплат компенсирующего характера, связанные с режимом и условиями труда.

В случае, когда, например, суммы на оплату за очередные и дополнительные отпуска, суммы компенсаций за неиспользованный отпуск, оплата льготных часов подросткам, оплата перерывов в работе кормящих матерей, оплата времени, связанного с выполнением государственных или общественных обязанностей, и т. п., выплаты, связанные с исполнением требований действующего законодательства РФ (в части предоставления гарантий и компенсаций), например по оплате работникам организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям, проезда к месту использования отпуска и обратно, включая оплату провоза багажа, составляют большой удельный вес в затратах на производство, организация может предусмотреть при учете затрат на оплату труда выделение указанных затрат в самостоятельную статью «Дополнительная заработная плата».

В статью «Страховые взносы» включаются суммы страховых взносов по установленным законодательством РФ нормам в связи с обязательными социальным страхованием работников, их пенсионным обеспечением и медицинским страхованием. В указанную статью включаются взносы организаций по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, производимые в со-

ответствии с законодательством РФ, а также соответствующие отчисления (платежи) по добровольным видам страхования, пенсионного обеспечения от сумм оплаты труда, учтенных по статье «Затраты на оплату труда» (за исключением тех видов оплаты, на которые страховые взносы не начисляются). Соответствующие взносы (отчисления, платежи) от сумм оплаты труда, включенных в состав общепроизводственных, общехозяйственных расходов, расходов вспомогательных производств и иных аналогичных расходов, учитываются также в составе этих расходов.

В статью «Расходы на подготовку и освоение производства» включаются следующие затраты:

- на подготовку и освоение новых организаций, производств, цехов и агрегатов, учтенные с начала текущей деятельности организации, цеха или использования новых агрегатов в текущей деятельности организации (пусковые расходы);

- на подготовку и освоение производства новых видов продукции и новых технологических процессов;

- на освоение природных ресурсов, работы подготовительного характера на разрабатываемых месторождениях в добывающей промышленности;

- другие единовременные затраты, перечень которых зависит от отраслевой специфики деятельности организации, видов производств, включая затраты на подготовку и освоение производства продукции, не предназначенной для серийного и массового производства, а также затрат, связанных с совершенствованием технологии и организации производства, с улучшением качества продукции, изменением дизайна продукции и других эксплуатационных свойств, осуществляемых в ходе производственного (технологического) процесса.

По статье «Общепроизводственные расходы» отражаются затраты по обслуживанию основных и вспомогательных производств организации:

- затраты по содержанию и эксплуатации машин и оборудования;

- амортизационные отчисления и затраты на ремонт основных средств, используемых в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг;

- стоимость и затраты на ремонт иного имущества (например, специальных приспособлений, инструмента, учитываемых в составе оборотных средств организации (как покупных, так и собственного изготовления), санитарно-технологической одежды, средств индивидуальной защиты рабочих, затраты по страхованию указанного имущества;

- затраты на отопление, освещение и содержание помещений;

- арендная плата за помещения, машины, оборудование и иные, используемые в производстве;

- оплата труда работников, занятых обслуживанием производства;

- затраты на мероприятия по охране труда, другие затраты, связанные с управлением и обслуживанием производства.

В состав фактических расходов общепроизводственного характера включаются потери от простоев, потери от порчи материальных ценностей в цехах (подразделениях), другие непроизводительные расходы.

Затраты, связанные с содержанием и текущим ремонтом производственного и подъемно-транспортного оборудования, ценных инструментов, транспорта в цехах, подразделениях, на рабочих местах и инвентаря производственных цехов и служб, обеспечивающих непрерывный производственный процесс, а также с их амортизацией, могут быть выделены из состава общепроизводственных затрат в отдельную статью, например, в статью «Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования».

Возможно также при значительном удельном весе в себестоимости продукции выделение в отдельную статью расходов на содержание транспорта в цехах, подразделениях (например, статья «Внутризаводское перемещение сырья, материалов, полуфабрикатов и продукции»).

В организациях, в которых используется специальный инструмент и специальные приспособления, обладающие индивидуальными (уникальными) свойствами и предназначенные для обеспечения условий изготовления (выпуска) конкретных видов продукции (работ, услуг), из состава общепроизводственных затрат может быть выделена самостоятельная статья «Инструменты, приспособления целевого назначения и прочие специальные расходы». По указанной статье могут отражаться также расходы, связанные с многократным использованием в производстве средств труда, обеспечивающих условия для выполнения специфических (нестандартных) технологических операций (специального оборудования).

Затраты общепроизводственного назначения должны относиться только к тем видам продукции, которые производятся в данном подразделении. Распределение указанных затрат осуществляется способами, определяемыми организацией и обеспечивающими наиболее точное исчисление себестоимости продукции. Например, пропорционально затратам на производство без стоимости сырья, материалов и полуфабрикатов, пропорционально затратам на оплату труда работников; пропорционально затратам на оплату труда работников, занятых производством продукции (работ, услуг), и пр.

В статью «Общехозяйственные расходы» подлежат включению затраты, связанные с управлением организацией в целом (если организацией не принято решение о формировании затрат на управление в организации вне зависимости от уровня управления по отдельной статье учета). В нее включаются затраты на оплату труда работников, выполняющих функции управления организацией в целом (организация производства, его обслуживания, планирования, учета, контроля, надзора и пр.); затраты на материально-техническое и транспортное обслуживание и обеспечение иных нормальных условий осуществления управленческого процесса (амортизационные отчисления и затраты на содержание используемого для управ-

ленческих целей транспорта, затраты на выплату компенсаций работникам за использование личных автомобилей для служебных поездок; амортизационные отчисления и расходы по содержанию и обслуживанию зданий, помещений, сооружений, оборудования, технических средств управления (вычислительных центров, узлов связи, средств сигнализации и пр.), инвентаря и т. п., предназначенных для обеспечения процесса управления; затраты на служебные командировки, связанные с деятельностью организации, включая расходы по оформлению заграничных паспортов и других выездных документов; затраты на оплату услуг связи и других услуг, необходимых для выполнения функций управления (консультационных, информационных, юридических, нотариальных, аудиторских и пр.); затраты на прием и обслуживание представителей других организаций (включая иностранные) при проведении переговоров в целях установления и поддержания взаимного сотрудничества, прием и обслуживание участников, прибывающих на заседания совета (правления) ревизионной комиссии организации; затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров, с набором рабочей силы и пр.).

В случае, если организацией не принято решение о признании затрат на управление в себестоимости реализованной продукции (работ, услуг) в качестве расходов по обычным видам деятельности (в качестве условно-постоянных расходов), общехозяйственные расходы подлежат распределению между различными видами продукции (работ, услуг).

Распределение общехозяйственных расходов между различными видами изготовленной продукции (работ, услуг) может осуществляться пропорционально затратам на оплату труда работников, занятых производством продукции (работ, услуг); пропорционально расходам по переделу и пр.

Конкретные методы распределения общехозяйственных расходов определяются организациями с учетом отраслевой принадлежности, технологических особенностей производства.

В случае продажи полуфабрикатов собственного производства в качестве готовой продукции соответствующая доля общехозяйственных расходов в их стоимости должна учитываться. В этих целях рекомендуется выделять в соответствующих регистрах необходимые данные о количестве этих полуфабрикатов.

В случае, если организацией принято решение о признании затрат на управление в себестоимости проданной продукции (работ, услуг) в качестве расходов по обычным видам деятельности (в качестве условно-постоянных), выделяется отдельная статья «Управленческие расходы», в которую включаются затраты общехозяйственного назначения, а также часть затрат из состава общепроизводственных, связанных с управлением процессом производства (как правило, это расходы по содержанию работников аппарата управления соответствующего подразделения организации, мате-

риально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, в т. ч. затраты на содержание служебного транспорта (всех видов), компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей, расходы по обслуживанию и содержанию средств связи (в том числе диспетчерской связи) и других технических средств управления, расходы на служебные командировки работников аппарата управления подразделением и пр.).

При включении в перечень статей расходов статьи «Потери от брака» в нее включаются фактические потери организации от брака. В случае, если указанная самостоятельная статья организацией не выделяется, при возникновении этих потерь они показываются по соответствующим статьям расходов.

Браком в производстве считаются изделия, полуфабрикаты, детали, узлы, работы, которые не соответствуют по своему качеству установленным стандартам или техническим условиям и не могут быть использованы по своему прямому назначению или могут быть использованы лишь после исправления. В зависимости от характера дефектов, установленных при технической приемке, брак делится на исправимый и неисправимый (окончательный). Исправимым браком считаются изделия, полуфабрикаты, детали, узлы и работы, которые после исправления могут быть использованы по прямому назначению и исправление которых технически возможно и экономически целесообразно. Окончательным браком считаются изделия, полуфабрикаты, детали, узлы и работы, которые не могут быть использованы по назначению или исправление которых технически невозможно либо экономически нецелесообразно.

В статью «Прочие производственные расходы» включаются другие затраты, не относящиеся ни к одной из указанных выше статей затрат. В частности, в эту статью включаются затраты организации на гарантийное обслуживание продукции, на которую установлен гарантийный срок службы, связанные с обеспечением нормальной эксплуатации изделий у потребителя в пределах установленного гарантийного срока (инструктаж, техническое обслуживание, наладка, проверка правильности использования изделия).

В статью «Коммерческие расходы» в организациях, изготавливающих продукцию, выполняющих работы, оказывающих услуги, подлежат включению затраты организации на затаривание и упаковку изделий на складах готовой продукции; по доставке продукции на станцию (пристань) отправления, погрузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства; комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям; расходы на рекламу; представительские расходы и иные аналогичные затраты.

Организацией может быть принято решение о распределении всех учтенных затрат на продажу между видами отгруженной в отчетном периоде продукции. Порядок списания должен быть определен организацией в учетной политике.

1.4. Классификация затрат по различным признакам

Применение классификации затрат на производство по различным признакам позволяет разработать наиболее эффективную стратегию управления предприятием. От правильности понимания сущности, назначения, поведения затрат зависит эффективность принимаемых управленческих решений.

1.4.1. Условно-постоянные и условно-переменные затраты. Определение критического объема производства

По зависимости суммы затрат от изменения объема производства затраты подразделяются на постоянные и переменные.

Смысл подразделения затрат на переменные и постоянные заключается в их различном реагировании на изменение объема производства.

Переменными (пропорциональными) называются затраты, сумма которых изменяется вместе с изменением объема производства. При изменении объема производства такие затраты в расчете на единицу продукции остаются неизменными. Это расходы на приобретение сырья, материалов, потребление электроэнергии на технологию, транспортные расходы, торгово-комиссионные издержки, железнодорожный тариф и т. п.

К постоянным относят затраты, сумма которых не изменяется или слабо изменяется при изменении объема производства. Постоянные затраты на единицу продукции уменьшаются (увеличиваются) при увеличении (уменьшении) объема производства продукции.

К таким затратам относятся амортизационные отчисления при линейном способе их начисления, арендная плата, оклады управленческих работников, расходы на канцелярские товары, а также расходы на отопление и освещение производственных и внепроизводственных помещений.

Кроме этих двух групп затрат, существует группа затрат, которые имеют одновременно переменную и постоянную компоненты. Данные затраты называются смешанными. Например, расходы на топливо. Если топливо используется в процессе производства, то это переменные затраты, т. е. чем больше произведено продукции, тем большее количество топлива понадобится. Если же это расход топлива на обогрев здания и прочие подобные нужды, то его объем не зависит от объема выпуска продукции, и эта часть будет относиться к постоянным затратам. При изменении объема производства затраты по таким статьям рассчитываются по следующей формуле:

$$C_1 = C_0 \cdot K_{\text{пост}} \cdot B_0/B_1 + C_0(1 - K_{\text{пост}}),$$

где C_0, C_1 — базовое и измененное значение затрат по i -й статье калькуляции соответственно, руб./ед.;

$K_{\text{пост}}$ — удельный вес постоянных затрат в статье себестоимости, доли ед.;

B_0, B_1 — базовый и измененный объемы выпуска продукции соответственно, ед.

Разделение затрат на постоянные и переменные играет важную роль в планировании, учете и анализе себестоимости продукции. Постоянные расходы, оставаясь относительно неизменными по абсолютной величине, при росте производства становятся важным фактором снижения себестоимости продукции, т. к. их величина при этом уменьшается в расчете на единицу продукции. Переменные расходы возрастают в зависимости от роста производства продукции, но, рассчитанные на единицу продукции, представляют собой постоянную величину. Экономия по этим расходам может быть достигнута за счет осуществления организационно-технических мероприятий, обеспечивающих снижение их в расчете на единицу выпускаемой продукции. Кроме того, данную группировку затрат можно использовать при анализе и прогнозировании безубыточности производства, при расчете запаса финансовой прочности предприятия и, в конечном счете, при выборе экономической политики организации.

Критическим называется такой объем производства, при котором выручки от реализации продукции в точности хватает на покрытие и переменных, и постоянных затрат, прибыль при этом равна нулю. При критическом объеме производства организация достигает точки безубыточности (точка самоокупаемости, нулевая точка). Критический объем производства определяется по формуле

$$B_{\text{кр}} = Z_{\text{пост}} / (Ц_{\text{ед}} - Z_{\text{уд.пер}}),$$

где $B_{\text{кр}}$ — критический объем производства, нат. ед.;

$Z_{\text{пост}}$ — постоянные затраты на весь объем производства, руб.;

$Ц_{\text{ед}}$ — цена единицы продукции, руб./ед.;

$Z_{\text{уд.пер}}$ — переменные затраты на единицу продукции, руб./ед.

Критический объем производства можно определить графическим путем. Далее приведен пример построения графика нахождения критического объема производства (см. рисунок на с. 27).

Годовой объем производства продукции составил 4 000 шт.

Цена одного изделия равна 0,5 млн руб./шт.

Сумма постоянных затрат организации составляет 400 млн руб./г.

Переменные затраты составили 0,275 млн руб./шт., что в расчете на весь объем производства равно 1 100 млн руб.

Построение графика осуществляется в следующем порядке:

1) строится прямая линия, соответствующая постоянным затратам. Она проводится параллельно оси абсцисс, через точку на оси ординат, соответствующую сумме постоянных затрат;

2) строится прямая линия суммарных затрат через точки А. Точка А соответствует фактическому количеству продукции (4000 шт.) и суммарным затратам на ее производство ($400 + 1\,100 = 1\,500$ млн руб.);

3) строится прямая линия, соответствующая выручке от реализации. Эта прямая проходит через две точки: нулевую и точку Б, которая соответствует фактическому объему производства (4000 шт.) и фактической выручке от реализации ($0,5 \cdot 4000 = 2\,000$ млн руб.);

4) точке безубыточности соответствует объем производства, равный 1778 шт., и выручка от реализации в сумме 889 млн руб. Именно при таком объеме реализации выручка точно покрывает суммарные затраты и прибыль равна нулю. При этом левый нижний треугольник показывает зону убытков предприятия, правый верхний — зону прибыли.

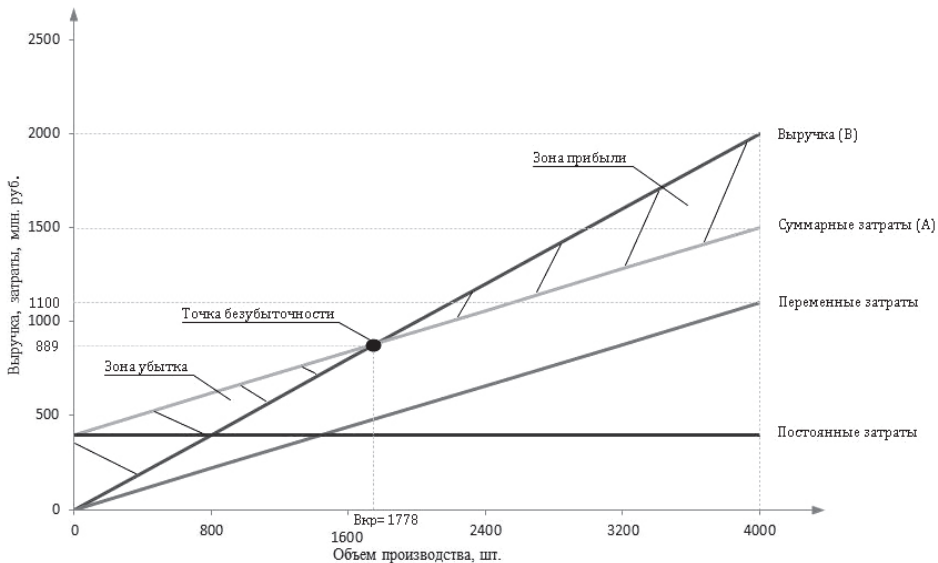


График критического объема выпуска продукции

Для того чтобы определить, какую прибыль получит организация при запланированном объеме производства, какие при этом должны быть переменные, суммарные затраты и какая должна быть выручка от реализации продукции, достаточно от точки на оси абсцисс, соответствующей планируемому объему производства, провести перпендикуляр и спроецировать пересечение этого перпендикуляра с линиями выручки от реализации и суммарных затрат на ось ординат.

Запас финансовой прочности — это разница между достигнутой фактической выручкой от реализации и ее пороговой суммой. Если выручка от реализации опускается ниже пороговой суммы, то финансовое состояние организации ухудшается, т. к. у нее возникает дефицит ликвидных средств.

Чем больше удельный вес постоянных расходов в суммарных расходах организации, тем сильнее действует производственный (операционный) рычаг, и наоборот.

Это еще раз доказывает, что нельзя бесконтрольно увеличивать постоянные расходы, потому что при снижении выручки от реализации потеря прибыли может оказаться многократно больше.

Вместе с тем если организация уверена в долгосрочной перспективе повышения спроса на свою продукцию (работы, услуги), то она может позволить себе отказаться от режима жесткой экономии на постоянных затратах, потому что организация с большей долей этих затрат будет получать больший прирост прибыли. Однако следует учесть, что при снижении выручки от реализации продукции сумму постоянных затрат на практике очень трудно снизить.

Если переменные затраты — это, как правило, затраты на технологию производства, и они носят объективный характер, то постоянные затраты — это накладные расходы, и часто их снижение затруднено по субъективным причинам. По существу это означает, что высокий удельный вес постоянных затрат свидетельствует об ослаблении гибкости организации.

В случае изменения ситуации на рынке, организации с высокой долей постоянных затрат трудно выйти из своей рыночной ниши и перейти в другую сферу деятельности. Чем больше стоимость основных средств, тем больше организация «увязает» в своей рыночной нише.

1.4.2. Прямые и косвенные затраты в себестоимости продукции

По способу включения в себестоимость продукции затраты организации подразделяются на прямые и косвенные.

Прямыми являются расходы на производство конкретного вида продукции. Поэтому они могут быть отнесены на объекты калькулирования в момент их совершения или начисления прямо на основании данных первичных документов.

Косвенные расходы связаны с выпуском нескольких видов продукции.

Косвенные расходы учитываются и планируются в целом по цеху или по предприятию, а затем включаются в себестоимость конкретных видов продукции с помощью специальных расчетов. Выбор базы распределения обуславливается особенностями организации и технологии производства.

Деление затрат на прямые и косвенные имеет условный характер. Так, в добывающих производствах, где, как правило, добывается один вид продукции, все расходы являются прямыми. В комбинированных производствах, в которых из одних и тех же видов сырья и материалов изготавливают несколько видов изделий, основные затраты являются косвенными. Расширение удельного веса прямых затрат способствует более точному определению себестоимости отдельных видов продукции.

1.4.3. Основные и накладные расходы в себестоимости продукции

По роли в технологическом процессе изготовления продукции и целевому назначению затраты организации подразделяются на основные и накладные.

Основными называются затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом изготовления продукции. К ним относятся в основном затраты, входящие в состав цеховой себестоимости продукции. Основные затраты — это затраты, осуществляемые непосредственно в сам процесс производства, т. е. без которых процесса производства в принципе быть не может, например: затраты на сырье, материалы, заработную плату производственных рабочих.

Накладные расходы — это расходы на организацию, обслуживание производства, реализацию продукции и управление. Накладные расходы используются для обеспечения процесса реализации продукции и для функционирования организации как хозяйственной единицы. Например, управленческие расходы. Их величина зависит от организации производственно-коммерческой деятельности, деловой политики администрации, продолжительности отчетного периода и других факторов. В организации следует вести контроль над уровнем накладных затрат, включаемых в себестоимость продукции.

1.4.4. Элементарные и комплексные статьи в себестоимости продукции

По составу калькуляционные статьи подразделяются на элементарные и комплексные.

К элементарным относятся статьи, включающие в себя только один элемент затрат. Например, статья «Сырье и основные материалы, покупные изделия, полуфабрикаты» состоит из затрат одного элемента «Материальные затраты».

Комплексные статьи затрат объединяют в себе несколько элементов затрат одного назначения. Например, в статье «Общехозяйственные расходы» объединяются следующие элементы затрат:

- материальные затраты — в части расходов на канцелярские товары для нужд управления;
- расходы на оплату труда — в части расходов на оплату труда работников управления предприятия;
- страховые взносы — в части расходов на страховые взносы работников управления предприятия;
- прочие расходы, в частности командировочные расходы;
- и т. п.

Учет, планирование и контроль затрат по комплексным калькуляционным статьям калькуляции имеет определенные особенности, вызванные необхо-

димостью первичного распределения затрат между комплексными статьями. Однако наличие комплексных статей позволяет проанализировать и выявить причины отклонений затрат одного направления.

1.5. Пути снижения затрат на производство продукции

Для повышения эффективности работы организации, для получения большей прибыли как с единицы продукции, так и за счет всего выпуска продукции необходим поиск путей снижения себестоимости продукции.

Традиционным способом снижения себестоимости продукции является экономия всех видов ресурсов в организации.

Для снижения расходов, связанных с материальными ресурсами, необходимо применение ресурсосберегающих технологий, прогрессивных норм расхода материалов, повышение качества сырья и т. п.

Если значительную долю в себестоимости продукции занимает оплата труда, то для организации актуальна задача снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

Для снижения общепроизводственных и общехозяйственных расходов следует совершенствовать структуру управления организацией, повышать эффективность труда управленцев.

Поиск путей снижения коммерческих расходов должен быть направлен на повышение эффективности коммерческой деятельности организации: оптимизацию расходования средств на рекламные компании, снижение коммиссионных расходов и т. д.

Задачи по теме

Пример решения задач

В плановом периоде условно-переменные расходы составили 300 руб./ед. Условно-постоянные расходы в сумме составили 440 тыс. руб., объем продаж 4000 ед. Определить себестоимость единицы продукции в отчетном периоде и процент условно-постоянных расходов.

Решение

Определим себестоимость всего объема производства. Она включает в себя и постоянные, и переменные затраты.

Таким образом, себестоимость всего объема производства составит
 $300 \text{ руб.} \cdot 4000 \text{ ед.} + 440\,000 \text{ руб.} = 1\,640\,000 \text{ руб.};$

себестоимость единицы продукции составит
 $1\,640\,000 / 4000 = 410 \text{ руб./ед.};$

доля условно-постоянных расходов в себестоимости составляет
 $440\,000 / 1\,640\,000 \cdot 100\% = 26,83\%$ — процент условно-постоянных расходов в себестоимости.

Задание 1.1

Проклассифицировать затраты на постоянные и переменные; прямые и косвенные; основные и накладные:

- затраты на сырье и материалы;
- заработную плату аппарата управления;
- арендную плату;
- затраты на рекламу;
- амортизацию основных производственных фондов;
- заработную плату производственных рабочих;
- затраты на страхование имущества;
- затраты на содержание столовой;
- расходы на содержание складов;
- отопление здания цеха.

Задание 1.2

Производственная компания осуществляет выпуск кофеварок. Объем производства в текущем году составляет 1 000 шт. Затраты на производство, тыс. руб., представлены ниже:

Затраты на материалы	2 000
Зарплата производственных рабочих	3 000
Зарплата подсобных рабочих	2 500
Затраты на инструмент	700
Амортизация оборудования	300
Амортизация зданий	240
Зарплата управленческого персонала	1 700
Электроэнергия	800
Оплата телефона	70
Отопление	210

Доля постоянной части в следующих затратах составляет 40 %:

- оплата телефона;
- электроэнергия;
- отопление.

Проклассифицировать затраты на постоянные и переменные.

Определить себестоимость выпуска и единицы продукции. Предприятие планирует в следующем году увеличить объем производства на 30 %. Как изменится себестоимость продукции?

Задание 1.3

На основании данных, представленных в табл. 1.1, рассчитать цеховую, производственную и полную себестоимость. Оценить выполнение плана.

Таблица 1.1

Затраты на производство продукции

Наименование статьи калькуляции	Затраты, тыс. руб.	
	План	Факт
Сырье и основные материалы	250 000	265 000
Вспомогательные материалы	89 000	90 000
Отходы	3 000	2 400
Энергетические затраты	50 000	78 000
Топливо технологическое	12 000	21 000
Заработная плата производственных рабочих	62 000	60 000
Страховые взносы		
Амортизация	25 000	25 000
Ремонт и содержание основных средств	22 000	13 000
Общепроизводственные расходы	30 000	32 000
Прочие производственные расходы	12 000	15 000
Брак	3 000	5 000
Общехозяйственные расходы	23 000	34 000
Коммерческие расходы	14 000	18 000

Задание 1.4

Распределить расходы по элементам затрат, изобразить структуру и динамику расходов, определить абсолютные и относительные отклонения.

Затраты предприятия представлены в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Затраты предприятия

Наименование затрат	Затраты, тыс. руб.	
	План	Факт
Заработная плата производственных рабочих	51 900	42 100
Электроэнергия	9 100	10 800
Страхование имущества	7 300	7 300
Основные материалы	66 000	68 000
Аренда зданий	2 200	2 400
Амортизация основных производственных фондов	13 000	13 000
Расходы на рекламу	15 000	11 000
Оплата услуг аудитора	5 000	5 000
Амортизация автотранспорта	6 000	7 200
Заработная плата управленческого персонала	20 000	26 000
Вспомогательные материалы	16 000	24 000
Положительные курсовые разницы	3 000	2 500
Страховые взносы	?	?
Расходы на подготовку кадров	10 000	16 000
Технологическое топливо	35 000	39 000
Дополнительная заработная плата	%	20
Общепроизводственные расходы	%	115
Общехозяйственные расходы	%	75
Потери от брака	Руб.	0,35
Коммерческие расходы	%	2

Задание 1.5

Определить цеховую, производственную и полную себестоимость изделия. Исходные данные приведены ниже:

1. РАСХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Затраты на материалы с учетом ТЗР, руб./ед.	17 000
Стоимость возвратных отходов, руб./ед.	500
Трудоемкость изделия, чел.·ч/ед.	10
Средняя часовая тарифная ставка, руб./ч	900
Машинное время, машино-ч/ед.	8
Сметная стоимость 1 машино-часа работы оборудования, руб.	47
Дополнительная заработная плата, % к основной заработной плате	20
Общепроизводственные расходы, % к сумме основной и дополнительной заработной платы	115
Общехозяйственные расходы, % к цеховой себестоимости	75
Потери от брака, руб./ед.	35
Коммерческие расходы, % к производственной себестоимости	2

Результаты решения задачи представить в калькуляции себестоимости по следующей форме.

Калькуляции себестоимости продукции

Наименование статьи калькуляции	Сумма, руб./ед.
Сырье и основные материалы	
Покупные изделия, полуфабрикаты и т. д.	
Возвратные отходы	()
Топливо и энергия на технологические цели	
Основная заработная плата производственных рабочих	
Дополнительная заработная плата производственных рабочих	
Страховые взносы	
Расходы на подготовку и освоение производства	
Общепроизводственные расходы, в том числе:	
Расходы на содержание оборудования	
Общехозяйственные расходы	
ИТОГО цеховая себестоимость	
Общехозяйственные (управленческие) расходы	
Потери от брака	
ИТОГО производственная себестоимость	
Коммерческие расходы	
ИТОГО полная себестоимость	

Задание 1.6

Распределить затраты на постоянные и переменные.

Рассчитать себестоимость выпуска продукции (5 000 единиц в год) и единицы продукции.

Как изменятся затраты, если объем производства будет увеличен на 25 %?

Затраты организации за год составили:

- командировочные расходы — 5 000 тыс. руб.;
- материалы — 60 000 тыс. руб.;
- компенсация за использование личного транспорта в служебных целях — 2 000 тыс. руб.;
- покупные полуфабрикаты — 20 000 тыс. руб.;
- представительские расходы — 1 000 тыс. руб.;
- запасные части — 5 000 тыс. руб.;
- амортизационные отчисления — 10 000 тыс. руб.;
- вспомогательные материалы — 15 000 тыс. руб.;
- заработная плата производственных рабочих — 12 000 тыс. руб.;
- оплата процентов за кредит — 9 000 тыс. руб.

Задание 1.7

В отчетном году себестоимость товарной продукции составила 450,2 млн руб., что определило затраты на 1 руб. товарной продукции — 0,89 руб./руб. В плановом году затраты на 1 руб. товарной продукции установлены в 0,85 руб./руб. Объем производства планируется увеличить на 8 %.

Определить себестоимость товарной продукции в планируемом году.

Задание 1.8

По плану предприятие должно изготовить 8 117 единиц продукции по цене 15 600 руб. за единицу. Плановая полная себестоимость одной единицы составляет 12 100 руб.

Определить затраты на 1 руб. товарной продукции.

Задание 1.9

Определить, как изменятся затраты по статье «Зарплата основных производственных рабочих» на 1 т продукции, если в результате проведения ряда мероприятий годовой объем производства в цехе возрос на 8 % при увеличении численности основных производственных рабочих на 5 %.

Затраты по данной статье до осуществления мероприятий составили 25 руб./т, а годовой объем производства продукции по цеху до осуществления мероприятий — 4 млн т. Рост фонда заработной платы пропорционален увеличению численности.

Задание 1.10

Рассчитать изменение себестоимости кремниевого диода при изменении норм расхода кремния монокристаллического от 0,096 кг/кг до 0,093 кг/кг и меди мягкой от 9,35 кг/кг до 9,3 кг/кг. Цена кремния увеличилась в отчетном году на 20 руб./кг и составила 7 400 руб./кг. Цена меди осталась без изменения и составила 1 364 руб./кг.

Задание 1.11

Определить среднеотраслевую себестоимость передельного чугуна, если объем производства и себестоимость 1 т чугуна по предприятию А равны соответственно 29,7 тыс. т и 45,69 тыс. руб./т, по предприятию Б — 24,8 тыс. т и 51,1 тыс. руб./т, по предприятию В — 9,9 тыс. т и 55,4 тыс. руб./т, по предприятию Г — 6,4 тыс. т и 58,7 тыс. руб./т.

Задание 1.12

Стоимость заданного в печь 78 600 тыс. руб., получены отходы на сумму 3 500 тыс. руб. Расходы по переделу составили 8 760 тыс. руб.; общехозяйственные расходы 350 тыс. руб., коммерческие расходы 1 800 тыс. руб.

Определить производственную и полную себестоимость 1 т углеродистой кипящей стали.

Задание 1.13

Величина общепроизводственных расходов предприятия при изготовлении изделий *X* и *Y* равна 534 500 руб., сумма начисленной заработной платы производственным рабочим за изготовление изделий *X* — 755 000 руб., *Y* — 445 000 руб.

Определить сумму общепроизводственных расходов, приходящихся на изделия *X* и *Y*.

Задание 1.14

Объем выплавленной стали вида А 1 500 усл. т, вида Б — 1 850 усл. т. Расходы по переделу сталеплавильного цеха за отчетный год составили 10 850 тыс. руб.

Определить сумму расходов по переделу, приходящихся на каждый вид стали.

Задание 1.15

Определить изменение себестоимости продукции за счет совершенствования организации труда (совершенствование нормирования). Исходные данные: за год высвобождено 15 рабочих, среднемесячная заработная плата 26 500 руб./чел., расходы по охране труда составляют 7 500 руб. на одного рабочего в год, страховые взносы начислены в размере 30 % от заработной платы.

Задание 1.16

В результате внедрения организационно-технических мероприятий производство продукции в отчетном году увеличилось с 91,6 тыс. т до 92,2 тыс. т. Условно-постоянные расходы на единицу продукции составили 5 679 руб./т. Определить снижение себестоимости.

Задание 1.17

В 1-м квартале удельные переменные расходы на изделие составили 95 тыс. руб., цена изделия составляет 125 тыс. руб. Сумма постоянных затрат составила 10 000 тыс. руб. Во 2-м квартале цены на сырье выросли на 10 %, что привело к росту переменных расходов также на 10 %. Определить, как изменение цен на сырье повлияло на безубыточный объем производства.

Задание 1.18

Цена на изделие, составляющая в 1-м квартале 2 000 руб., во 2-м квартале увеличилась на 10 %. Постоянные затраты составляют 1 000 тыс. руб. Удельные переменные затраты — 600 руб./изделие. Определить, как изменение цены повлияет на критический объем производства.

Задание 1.19

Затраты на сырье и материалы во 2-м квартале возросли на 40 %, также изменился объем производства и реализации продукции. Прочие составляющие переменных затрат производства, приходящиеся на единицу продукции, остались неизменными, суммарные затраты выросли на 22 800 тыс. руб., сумма постоянных затрат не изменились. В 1-м квартале удельные суммарные затраты составили 98 200 тыс. руб., а удельные постоянные затраты — 30 200 руб. Доля затрат на сырье и материалы в переменных затратах 1-го квартала составляла 70 %. Определить, на какую величину был изменен объем производства.

Задание 1.20

В отчетном году себестоимость товарной продукции составила 450,2 тыс. руб., что определило затраты на 1 руб. товарной продукции 0,89 руб./руб. В плановом году затраты на 1 руб. товарной продукции установлены 0,8 руб./руб. Объем производства планируется увеличить на 8 %. Определить плановую себестоимость товарной продукции.

Задание 1.21

Составьте калькуляцию себестоимости изделия для межцехового хозрасчета, если затраты на заработную плату на изделие составляют 1 620 руб., за выслугу лет — 21 %, отчисления на социальное страхование — 30 %, уральский коэффициент — 1,15. Накладные расходы — 90 %. Рентабельность изделия — 20 %. Цена металла — 2 380 руб./кг, масса изделия — 0,54 кг.

Задание 1.22

Предприятие решает вопрос, производить ли самим на имеющемся оборудовании 250 000 шт. деталей или покупать их на стороне по 3 700 руб./шт. Если будет решено изготавливать детали самостоятельно, то производственная себестоимость составит 5 тыс. руб./шт. Ниже приведена калькуляция себестоимости:

- прямые затраты на материалы на весь объем производства изделий — 400 000 тыс. руб.;
- прямые затраты на зарплату основных производственных рабочих — 200 000 тыс. руб.;
- переменные накладные расходы — 150 000 тыс. руб.;
- постоянные расходы — 500 000 тыс. руб.;
- итого производственная себестоимость — 1 250 000 тыс. руб.;
- производственная себестоимость единицы изделия — 5 тыс. руб./шт.

Задание 1.23

Определить экономию на условно-постоянных расходах в результате увеличения объема производства, если себестоимость товарной продукции в базовом году составила 2 500 000 руб. Удельный вес условно-постоянных расходов в себестоимости продукции составляет 8 %. Темп прироста объема товарной продукции в планируемом году по сравнению с базовым планируется на уровне 15 %, темп прироста условно-постоянных расходов в связи с ростом объема производства планируется на уровне 1,2 %.

Задание 1.24

Определите цеховую себестоимость продукции и ее структуру, если стоимость основного материала 800 тыс. руб., заработная плата основных производственных рабочих 65 тыс. руб., сумма амортизационных отчислений 36 тыс. руб., доля амортизационных отчислений в цеховых расходах 0,15, прочие расходы составляют 5 %.

2. ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

2.1. Понятие цены и ее функции

При наличии спроса на продукцию, выпускаемую организацией, размер дохода организации, а следовательно, и финансовые результаты ее деятельности будут зависеть, с одной стороны, от внутренних возможностей организации (наличие соответствующих производственных мощностей, трудовых, материальных и денежных ресурсов), а с другой — от затрат организации на производство и реализацию продукции. Они должны быть ниже сложившейся на рынке цены на эту продукцию или, по крайней мере, равны ей. В противном случае организация становится неконкурентоспособной со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.

Наиболее привычным определением цены является определение Маркса, по которому цена есть денежное выражение стоимости товара, денежное название овеществленного в товаре труда [12]. Долгое время использование данного определения сводилось к тому, что в основу цены закладывались «общественно-необходимые затраты». В кавычках — потому, что «общественная необходимость» этих затрат определялась как среднеотраслевая плановая себестоимость данного продукта, увеличенная на сумму прибыли с учетом плановой среднеотраслевой рентабельности. Однако общественно необходимые затраты труда характеризуют только одну сторону — производителя (продавца). Это позволяло организациям, мягко говоря, неважно работающим, т. е. имеющим потери производства, устаревшую технологию,

громоздкую систему управления и т. п., худо или бедно, но возмещать свои затраты на производство и реализацию продукции и даже получать прибыль. Следовательно, такое ценообразование не стимулировало организации к поиску путей снижения затрат, изучению рынка, к улучшению качества продукции и т. п. Это и есть административное ценообразование, когда цена установлена сверху. При таком ценообразовании совершенно игнорировались (или истолковывались по-своему) функции цены, хотя на них указывал тот же Маркс.

Выделяют три функции цены:

- учетно-измерительная;
- распределительная;
- стимулирующая.

Учетно-измерительная функция (учетно-стоимостная) означает, что цена должна быть мерилom затрат на производство товара. Если затраты выше, чем установившаяся на рынке цена, это означает, что перед производителем встает ребром вопрос: или снижать затраты, или прекращать производство данного товара.

Распределительная функция связана с отклонением цены от стоимости в рамках действия рыночных факторов. Цена выступает элементом перераспределения национального дохода между отраслями экономики, ее секторами, различными социальными группами населения. Данная функция выражается через различные формы изъятия в бюджет налогового характера (например, акцизы и НДС), которые направляются на формирование фондов специального назначения. Распределительная функция связана с государственным регулированием цен. Она означает искусственное повышение цен на ряд товаров и искусственное понижение за счет этого цен на другие товары.

Стимулирующая функция означает, что на практике цены могут способствовать или препятствовать увеличению производства тех или иных товаров. Например, стимулирование производства принципиально новых видов продукции заключается в том, что в цене на такие товары будет учитываться эффект от новинки, и организация будет получать от этого дополнительную прибыль. Кроме того, цена должна стимулировать производство продукции улучшенного качества и увеличение выпуска продукции, необходимой рынку, т. е. цена на такие товары будет соответственно выше и прибыль организации больше.

По другому определению цена — предельная норма замещения товара деньгами. В этом определении цены есть словосочетание «предельная норма», относительно чего «предельная»? Имеется в виду, скорее всего, нижний предел, по которому продавец позволил себе реализовать товар, и верхний предел, по которому покупатель позволил себе купить товар. Однако на деле цена, по которой товар реализован в какой-то конкретной сделке, не всегда

является предельной нормой. Вполне возможно, что продавец мог бы продать данный товар по цене ниже, чем продал, просто покупатель в ходе торгов согласился на данную цену.

Определение, которое отражает более реальную сущность цены в условиях рыночной экономики, может быть следующим.

Цена — это денежное выражение такой стоимости товара, по которой товар в процессе купли-продажи перейдет от продавца к покупателю, это стоимость сделки купли-продажи. Цена — это стоимость, по которой продавец может передать права на владение товаром, а покупатель приобрести эти права.

Цена несет информацию покупателю о том, за какую денежную сумму он сможет приобрести товар.

Цена выражает денежный эквивалент данного товара, т. е. показывает сумму денег, которая в данном акте купли-продажи равна этому товару, причем такой эквивалент должен устраивать и покупателя, и продавца [12].

2.2. «Затратный» и рыночный механизмы ценообразования

Суть «затратного» механизма в том, что в основу цены была положена среднеотраслевая полная плановая себестоимость продукции. Очевидно, что покупателю совершенно безразлично, какие затраты несет производитель на производство, ему важна степень удовлетворения своей конкретной потребности в товаре.

Исторически сложилось, что цены устанавливали продавцы и покупатели в ходе переговоров друг с другом. Продавцы обычно запрашивали цену выше той, что надеялись получить, а покупатели — ниже той, что рассчитывали заплатить. Поторговавшись, они в конце концов сходились на взаимоприемлемой цене. В этом смысле продавцы выносили на рынок информацию об имеющемся предложении по данному виду товаров, а покупатели — о спросе. В результате взаимодействия спроса и предложения устанавливается рыночная цена.

Спрос — это количество товара или услуги, которое будет куплено по определенной цене за определенный период. Спрос изменяется в зависимости от цены. Зависимость эта обратная, т. е. чем меньше цена, тем больше спрос. Спрос есть зависимость между ценой данного товара и количеством товаров, которое массовый потребитель покупает в течение некоторого периода. Спрос характеризует не то, сколько хотят купить, а то, сколько хотят и могут купить. Иначе говоря, это подкрепленное денежной возможностью желание, намерение покупателей приобрести данный товар.

Предложением называется количество товара или услуги, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период. Между ценой и предложением существует прямая зависимость. Чем выше цена, тем выше предложение. Предложение характеризует не то, сколько хотят продать, а то, сколько хотят и могут продать. Производитель так же, как покупатель, ограничен в своих возможностях: во-первых, мощностью предприятия; во-вторых, своими затратами, ниже которых он не может установить цену.

Рыночная цена — это цена, складывающаяся на свободном конкурентном рынке под воздействием спроса и предложения, или равновесная цена. Можно сказать, что рыночная цена — это цена, по которой можно продать товар на рынке в определенный период времени.

Рыночная цена в определенный момент времени фиксируется в точке, в которой пересекаются кривые спроса и предложения. Только в этой единственной точке цена устраивает и покупателя, и продавца. В таком случае действуют следующие законы рыночного ценообразования:

- цена стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению;

- если под влиянием неценовых факторов произойдет повышение спроса при неизменном предложении или сокращение предложения при неизменном спросе, то цена возрастет. И наоборот, если при неизменном предложении спрос сократится или при неизменном спросе увеличится предложение, то цена понизится.

В условиях свободной конкуренции под воздействием законов ценообразования цена выравнивается автоматически.

Рыночная цена, т. е. цена, по которой все-таки договорились произвести акт купли-продажи, может быть ниже или выше равновесной цены в случае, когда либо покупатель, либо продавец пошли на уступки. Превышение цены продажи над рыночной приводит к образованию излишков продукции и неудовлетворенности продавцов. Занижение цены, наоборот, ведет к образованию дефицита и неудовлетворенности покупателей.

2.3. Основы рыночного ценообразования. Выбор стратегии ценообразования

Несмотря на то что цена формируется на рынке, каждая организация определяет для себя цену, по которой она могла бы реализовывать свою продукцию, преследуя определенные цели (максимизация прибыли, обеспечение выживаемости, безубыточность, завоевание рынков сбыта и т. д.).

Ценообразование — это процесс установления цены на товар, в данном случае организацией-производителем товара.

Решая вопрос об уровне цены на новый товар, который будет производить организация, надо ответить на несколько вопросов.

Почему этот товар будут покупать?

Следует разобраться в том, чем вы будете привлекать покупателя и почему они захотят купить именно ваш товар, при какой его стоимости.

Для ответа на этот вопрос необходимо проанализировать основные качественные параметры нового товара и продукции, выпускаемой конкурентами, и их цены. В таком случае не стоит повышать цену, основываясь на улучшении характеристик второстепенного значения. Все прекрасно знают, что на самом деле покупатель никогда не взвешивает абсолютно все качественные параметры будущей покупки (например, качество ниток, которыми сшита одежда), а смотрит только на те характеристики, которые для него наиболее важны. Поэтому из анализа должен четко следовать вывод: насколько ваш новый товар лучше, чем аналоги, по основным параметрам и оправдывает ли это улучшенное качество повышение цены. Если же нет существенного улучшения качества, ваш товар должен быть значительно дешевле аналогов настолько, что покупатель это воспринял бы как реально ощутимую выгоду.

Сколько мы сможем продать при такой цене?

Теоретически считается, что чем ниже цена, тем больше возможный объем продаж. Насколько больше — вот вопрос. Необходимо учитывать эластичность спроса — показатель, характеризующий, на сколько процентов может измениться спрос на данный товар при изменении его цены на 1 %. Даже если будет получена весьма приближенная оценка, она поможет вам примерно прикинуть будущие капиталовложения и срок их окупаемости (а ведь в рыночной экономике инвестиции должны непременно окупаться).

Как будем менять цену в будущем?

Цена изделия на рынке постоянно меняется.

Во-первых, на цену влияет инфляция. Поэтому лучше сразу договориться с покупателями (заказчиками), что в момент фактической поставки контрактная цена может быть вами увеличена в меру общего роста цен. Насколько? Общим показателем увеличения цен на рынке является сводный индекс инфляции, который обычно называют дефлятором валового национального продукта.

Дефлятор валового национального продукта — самый общий показатель темпов инфляции. Представляет собой индекс цен, подсчитываемый как среднее изменение стоимости продаж набора самых различных товаров народного потребления и производственного назначения.

Во-вторых, рыночное ценообразование обычно предполагает изменение стоимости от стадий его жизненного цикла. Маркетинг обычно выделяет четыре такие стадии: внедрение, рост, зрелость и падение. Соответственно этим стадиям может меняться и цена товара: одно дело, когда ваш товар

только завоевывает рынок, и покупателя надо привлечь всем, чем можно, вплоть до пониженной цены. Другое дело, когда рынок завоеван, спрос велик и стабилен, тогда можно выпускать новые модификации товара, слегка даже завышая их цены. Все это надо продумать заранее.

Какую прибыль нам принесет этот товар?

Дело даже не в том, чтобы сумма этой прибыли была как можно больше и получена как можно скорее. Куда важнее устойчивость размеров прибыли на протяжении многих лет. От этого будут зависеть отношения с банками и акционерами.

Необходимо четко представлять, какую прибыль этот товар вам принесет, как эта прибыль будет соотноситься с затратами на организацию его выпуска и как можно будет эту прибыль в будущем увеличить за счет сокращения себестоимости или роста объемов выпуска.

Найти ответы на приведенные четыре вопроса — только половина дела. Это — только организация своей «ценовой обороны». Но обороняясь, многого на рынке не добьешься. Для наступления нужна стратегия. Из чего она состоит?

Важно решить, что вам под силу добиться на рынке и чего вы хотите добиться.

Первая стратегия — решение завоевывать рынок. Такая стратегия имеет ряд преимуществ:

- гарантирует высокий престиж фирмы и хорошую котировку ее акций на фондовой бирже;

- позволяет в целях борьбы с конкурентами идти на понижение цен, компенсируя это большим общим объемом прибыли;

- дает возможность снижать себестоимость продукции за счет экономии на условно-постоянных расходах (расходы, которые не зависят напрямую от количества изготовленной продукции, например, управленческие).

Принимать на вооружение такую стратегию можно в том случае, если организация способна производить продукцию хорошего качества с затратами, которые существенно меньше, чем у конкурентов, и позволяет применять пониженные, демпинговые цены для привлечения покупателей.

Демпинговые цены — искусственно заниженные цены продажи товаров, применяемые как средство для вытеснения конкурентов с рынка и увеличения объема собственных продаж. Они считаются средством нечестной конкуренции и запрещены законодательством ряда стран. Критерии определения демпинговых цен различны. Так иногда считается, что это цены, которые ниже затрат на производство. Обвинение в использовании демпинговых цен часто выдвигается национальными компаниями против зарубежных поставщиков, пытающихся продать свои товары дешевле, чем принято на данном национальном рынке. В узком значении демпинговые цены — это цены с ми-

нимальной рентабельностью, на использование которых фирма идет ради того, чтобы переманить клиентов у конкурентов [9].

Стратегию завоевания рынка целесообразно также принимать организации в случаях:

- если она способна производить продукцию заметно лучшего, чем у конкурентов, качества при затратах на уровне средних по отрасли, что позволит привлечь покупателей предложением более качественной продукции по ценам не выше тех, что просят ваши конкуренты за худшую продукцию;

- способна обеспечить техническое обслуживание своих изделий на уровне качественно лучше, чем у конкурентов;

- обладает реальными возможностями (производственные площади, наличное оборудование, квалифицированные кадры рабочих) для существенного увеличения масштабов производства.

Вторая стратегия — ориентация на высокую прибыльность.

Этот выбор гарантирует устойчивое развитие и возможность без особых трудностей получать средства на развитие организации за счет кредитов банков или выпуска в обращение новых акций. Она позволяет применять гибкую систему скидок с цен для различных групп покупателей, что облегчает закрепление и расширение круга постоянных клиентов и, кроме того, дает возможность выделять крупные средства на перспективные разработки и формировать на этой основе задел новинок.

Однако ориентироваться на высокую прибыльность стоит лишь в случае:

- если на рынке существует обширная группа покупателей, которые достаточно состоятельны и озабочены прежде всего качеством продукции, а не ее ценой (а значит, вы можете продавать им свою продукцию по цене с высокой долей прибыли);

- у вашей организации уже есть устойчивая репутация изготовителя высококачественной и надежной продукции;

- вы располагаете качественным оборудованием и квалифицированными кадрами, но ваши производственные площади или другие факторы сдерживают заметное увеличение объемов производства.

Выбор стратегии, ориентированной на высокую прибыльность, на самом деле не означает, что весь объем продукции надо реализовать по высоким, «престижным» ценам. Это было бы просто неразумно. Для того чтобы сбыт не ограничивался только группой самых «состоятельных» покупателей, чтобы цены на новые изделия могли отличаться от ранее освоенных, стоит постепенно снижать цены на товары по мере того, как рынок насыщается, а модель изделия устаревает и отстает от технического прогресса и моды.

Третья стратегия — стратегия выживания.

На самый крайний случай, когда у вас на руках нет абсолютно никаких экономических «козырей», можно принять на вооружение стратегию выживания. Конечно, только за счет регулирования цен спасти организацию,

попавшую в такую ситуацию трудно: нужны меры и финансового характера, и программа технического переоснащения, и многое-многое другое. Но, увлекшись всем этим и забыв о ценах, организация рискует потерять покупателей, а завоевывать рынок вновь неимоверно трудно, и это сейчас хорошо представляет большинство отечественных фирм, которые пытаются прорваться на мировой рынок.

Суть ценовой стратегии выживания проста: снижать цены на товары, чтобы привлечь покупателей, если не новизной и качеством, то хотя бы дешевизной своих изделий.

Очень хорошо, когда такая ценовая стратегия сопровождается активной работой в области маркетинга. Дело в том, что заметное снижение цен нередко приводит к скачкообразному увеличению спроса за счет того, что товар вдруг оказывается доступен крупной группе покупателей, которые раньше даже и думать не могли о такой покупке. Однако надо добиться того, чтобы эти покупатели вовремя узнали об открывшейся для них возможности покупки и ваши товары не разминулись с ними. Классический пример такого скачка спроса — начало приобретения микрокалькуляторов школьниками после того, как это чудо электроники резко упало в цене.

Таким образом, нельзя принять решение по поводу цен один раз и дальше уже не думать над этим вопросом. В условиях рынка менеджменту коммерческих организаций предстоит держать вопросы ценообразования под постоянным контролем, т. е. необходимо анализировать информацию об объемах продаж, о финансовых результатах и динамике рыночных цен.

В рыночной экономике ситуация меняется постоянно, и цены — как раз тот элемент в хозяйственной политике организации, который дает возможность оперативно откликаться на все колебания спроса и предложения, предупреждая возникновение финансовых трудностей [12].

Задачи по теме

Пример решения задач

Вычислить потребительскую цену предприятия на электронный прибор методом «расходы + прибыль», если производственная себестоимость единицы изделия составляет 720 руб./ед., в том числе материальные затраты — 344 руб./ед., расходы на реализацию всего объема производства за год составляют 200,6 тыс. руб., норматив рентабельности продукции принят на уровне 35 %.

Решение

Для решения задачи воспользуемся следующей формулой:

$$\text{Ц} = \text{С} + \text{П},$$

где Ц — цена продукции;

С — себестоимость единицы продукции;

П — прибыль на единицу продукции (прибыль в цене единицы продукции).

Цена, обеспечивающая получение величины прибыли, определяется из соотношения

$$\text{Ц} = \frac{\text{Зпер} + (\text{Зпост} + \text{П})}{\text{В}},$$

где Зпер — переменные затраты на единицу продукции;

Зпост — постоянные затраты на весь объем реализации;

П — общая сумма прибыли, получаемая от реализации всего объема продукции;

В — количество реализуемой продукции, ед.

Количество реализуемой продукции определим из уравнения с уже известными нам параметрами

$$\text{СВ} = \text{Зпер} \cdot \text{В} + \text{Зпост},$$

Учитывая, что С = 720 руб./ед., Зпер = 344 руб., Зпост = 200 600 руб., находим В: $720 \cdot \text{В} = 344 \cdot \text{В} + 200600$, В = 534 единицы.

Определяем сумму прибыли исходя из заданной величины рентабельности

$$\text{П} = \text{Р}(\text{Зпер} \cdot \text{В} + \text{Зпост}),$$

$$\text{П} = 0,35 \cdot (344 \cdot 534 + 200\,600) = 134503,6 \text{ руб.}$$

Цена единицы продукции составляет

$$\text{Ц} = 344 + (200\,600 + 134\,503,6)/534 = 972 \text{ руб./ед.}$$

Задание 2.1

Рассчитать цену предложения, предпринимательские издержки и рентабельность продукции по видам на примере металлургического предприятия (в одном цехе один вид продукции).

Выпуск продукции по цехам составил: цех № 1 — 1 000 т; цех № 2 — 1 000 т; цех № 3 — 1 500 т.

Исходные данные о затратах на производство, тыс. руб., приведены ниже и в таблице «Затраты на производство товарной продукции».

Выплаты из прибыли, тыс. руб.:

Затраты на НИОКР	61
Капитальные вложения	82,6
Жилищное строительство	103,1
Прием иностранных специалистов	54,3
Подготовка кадров	12,5
Штрафы контрагентов	97,5
ИТОГО по предприятию,	411
в т. ч. цех 1	1 113
цех 2	2 113
цех 3	3 185

Затраты на производство товарной продукции

Наименование статей затрат	Сумма затрат, тыс. руб.			
	Цех № 1	Цех № 2	Цех № 3	Предприятие в целом
Сырье и основные материалы	477,7	396,9	561	
Вспомогательные материалы	3,8	4,6	8	
Энергозатраты	5,7	7,1	4,7	
Заработная плата основных производственных рабочих	18,2	19,5	36,6	
Накладные расходы	28,1	32	76,1	
ИТОГО полная себестоимость				

Результаты расчетов оформить в виде таблицы.

Расчет рентабельности и цены продукции по видам

Цех	Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	Рентабельность продукции, %	Цена продукции, руб./т	Цена продукции с НДС, руб./т
1				
2				
3				

Задание 2.2

Определить цену подакцизной продукции и сумму акциза при наличии следующих условий:

— ставка акциза — 25 %;

- затраты на весь объем выпуска продукции — 32 000 тыс. руб.;
- объем выпуска — 950 шт.;
- плановая рентабельность продукции — 62 %.

Задание 2.3

Отпускная цена предприятия-изготовителя на хлебобулочные изделия 14 руб. 30 коп. В розницу закупили 15 500 шт. и реализовали с максимальной надбавкой. Рассчитать максимально возможные расходы розничной торговли по аренде помещения, чтобы чистая прибыль составила 50 % от валовой прибыли при следующих затратах на производство и реализацию:

- расходы на оплату труда — 111 000 руб.;
- страховые взносы — 33 300 руб.;
- процент по кредиту — 70 000 руб.;
- прочие расходы — 45 000 руб.

Задание 2.4

Определить отпускную цену продукции и прибыль предприятия-изготовителя:

- если затраты на весь объем производства — 130 000 руб.;
- объем производства — 800 шт.;
- планируемая рентабельность продукции — 30 %.

Определить розничную цену и прибыль торгующей организации, если в розницу установили надбавку на уровне 35 %, реализовали партию из 800 шт., издержки обращения составили 120 000 руб.

Задание 2.5

Полная себестоимость единицы продукции детского питания 23 руб./шт. Рентабельность продукции 17 %. Торговая организация закупила у производителя партию в 1200 шт. и реализовала в розницу 550 шт. по цене 45,2 руб./шт., 420 шт. по цене 41,9 руб./шт., 230 шт. по цене 47,6 руб./шт. Определить, есть ли нарушения в ценообразовании.

Задание 2.6

Отпускная цена предприятия-изготовителя на кисломолочную продукцию 33 руб. 40 коп. за штуку. Снабженческая организация закупила партию в 2 500 шт., установила надбавку на уровне 3 % и реализовала магазину розничной торговли, а магазин реализовал продукцию с максимально возможной надбавкой.

Рассчитать максимально возможные расходы магазина, чтобы чистая прибыль предприятия-изготовителя составила 40 % от валовой прибыли.

Задание 2.7

Отпускная цена предприятия-изготовителя на игрушку 97 руб./шт.

Снабженческая организация купила 1 300 шт., установила надбавку на уровне 25 % и реализовала магазину розничной торговли, а магазин реализовал товар с максимально возможной надбавкой.

Рассчитать максимально возможные расходы магазина, чтобы чистая прибыль предприятия-изготовителя составила 70 % от валовой прибыли.

Задание 2.8

Определите оптовую цену предприятия, если полная себестоимость продукции составляет 2 500 руб./ед., годовой объем реализации продукции 5 000 ед., стоимость основных производственных фондов — 300 тыс. руб., рентабельность предприятия — 15 %.

Задание 2.9

Определите оптовую цену продукции, если доля материальных затрат в производственной себестоимости единицы продукции составляет 0,8. Материальные затраты 25 000 руб./т. Прибыль и расходы сбытовых организаций на годовой объем реализации 1 500 000 руб. Оптовая цена предприятия 34 000 руб./т. Годовой объем продаж 5 т.

Задание 2.10

Проследите формирование цен на промышленную продукцию, если полная себестоимость единицы продукции 2 500 руб., прибыль, приходящаяся на единицу продукции, 900 руб. Прибыль и расходы сбытовых организаций на единицу продукции 300 руб., торговых организаций 500 руб.

Задание 2.11

Определите верхнюю границу цены, если оптовая цена базовой модели 16 000 руб., производительность новой и базовой модели 1 800 ед. и 1 200 ед. соответственно. Норма амортизационных отчислений для базовой и новой модели 0,1 и 0,125 соответственно. Рентабельность производства 25 %, эксплуатационные расходы составляют для базовой и новой модели 800 руб. и 600 руб. соответственно.

Задание 2.12

Определите оптовую цену на товар, если полная себестоимость ее производства 600 руб./ед., приемлемая для производителя рентабельность 20 % к затратам, ставка акциза 15 %.

Задание 2.13

Определите возможную рентабельность производства товара, если по условиям реализации товар может успешно продаваться по розничной цене

.....

не выше 1 000 руб./ед. Обычная торговая надбавка для аналогичной продукции 15 %, посредническая надбавка 10 %. Полная себестоимость товара составляет 250 руб./ед.

Задание 2.14

Швейное предприятие реализует магазину партию из 40 изделий на сумму 22 000 руб. При этом израсходованные при пошиве ткани, отделочные материалы, фурнитура были приобретены швейным предприятием у поставщиков на сумму 7 000 руб. Определите добавленную на швейном предприятии стоимость в расчете на единицу продукции.

Задание 2.15

Определите эффективность производства газированной воды, если розничная цена составляет 80 руб. за 0,5 л. Производитель поставляет товар в организацию розничной торговли, которая применяет торговую надбавку в размере 25 %. Товар облагается акцизом по твердой ставке 1 руб./л. Затраты на производство составляют 40,1 руб. на 0,5 л.

3. ДОХОДЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1. Понятие и классификация доходов организации. Доходы от обычных видов деятельности

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [4].

На основании Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее — выручка) [4].

Выручка от реализации продукции — это все доходы, полученные организацией за определенный период времени за реализованную продукцию. Выручка от реализации продукции является также одним из результатов хозяйственной деятельности предприятия. Размер выручки от реализации определяется объемом продаж. Объем продаж, в свою очередь, является производной величиной от объема выпуска продукции. Объем выпуска продукции при условии спроса на нее зависит от возможностей организации, а имен-

но: от наличия необходимых мощностей, трудовых, материальных и денежных ресурсов. Объем выпуска продукции, как и объем продаж, определяется в натуральных и денежных единицах. Вместе с тем натуральные измерители не учитывают техническое усовершенствование изделий, улучшение качества продукции. Их также трудно увязать с экономическими результатами как по видам деятельности, так и по работе организации в целом. Поэтому объем производства и продаж измеряется в денежном выражении.

Важно, чтобы объем производства товарной продукции не слишком превышал объем продаж, так как это может негативно сказаться на развитии экономики организации из-за увеличения запасов продукции на складе.

Выручкой признается доход при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Если в отношении денежных средств и иных активов, полученных организацией в оплату, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Не признаются доходами организации следующие поступления от других юридических и физических лиц:

- суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- суммы по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т. п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- суммы авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- суммы задатка;
- суммы в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.

В организациях, предметом деятельности которых является сдача имущества в аренду по договору, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата).

В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи за пользование объектами интеллектуальной собственности).

В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью.

Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и из других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим доходам [4].

3.2. Состав прочих доходов организации

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и из других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности;
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие доходы;
- поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.) — стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п. [4].

В отчете о финансовых результатах доходы организации за отчетный период отражаются с подразделением на выручку и прочие доходы.

4. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ. ПРИБЫЛИ И УБЫТКИ

4.1. Понятие финансового результата, прибыли и убытков

Финансовые результаты — это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

Финансовый результат завершает цикл деятельности коммерческой организации, связанный с производством и реализацией продукции (выполнение работ, оказание услуг), и одновременно выступает необходимым условием следующего витка ее деятельности. Высокие значения финансовых результатов деятельности организации обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности организации, ее деловой активности в производственной и финансовой сферах. Отсюда определение экономического содержания финансового результата деятельности организации и изучение его видов занимают одно из центральных мест в управлении ее хозяйственной деятельностью [13].

Для любой организации получение финансового результата означает признание обществом (рынком) результатов ее деятельности или получение ре-

зультатов от реализации произведенного в организации продукта в форме продукции, работ или услуг. В таком случае конечным финансовым результатом для организации выступит разница между выручкой от реализации и расходов, понесенных организацией для его получения. Для государства конечным финансовым результатом деятельности коммерческой организации является налог, содержащийся в финансовом результате предприятия. Для собственника, инвестора конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения. Оставшаяся прибыль после ее налогообложения и выплат дивидендов собственникам, процентов кредиторам есть чистый конечный финансовый результат организации для ее производственного и социального развития.

Финансовым результатом основной деятельности (от продаж) выступает выручка от продаж. Судить о том, какой конечный финансовый результат получен по итогам продаж, можно, только очистив его от причитающихся государству косвенных налогов и себестоимости. Превышение выручки над налоговыми расходами и затратами, ее формирующими, даст положительный результат, называемый прибылью от продаж. Обратная ситуация покажет убыток от продаж. Таким образом, конечным финансовым результатом от продаж выступает прибыль или убыток, которые получены по итогам доходов от продаж и уменьшены на величину налоговых расходов и расходов по выпуску продукции (выполнению работ, оказанию услуг).

Финансовый результат прочей деятельности коммерческой организации может увеличить или уменьшить ее конечный финансовый результат от продаж в зависимости от его величины и положительного или отрицательного значений.

При формировании конечного финансового результата учитываются:

- прибыль (убыток) от обычных видов деятельности;
- прибыль (убыток) от прочих операций;
- доходы и расходы, относимые на уменьшение прибыли (налог на прибыль, налоговые санкции).

Выявлением величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) заканчивается финансовый год предприятия.

Согласно Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренной Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 года (в дальнейшем по тексту — Концепция бухгалтерского учета), информация о финансовых результатах возникает в ходе аккумулирования и обработки сведений об изменении финансового положения организации [8].

Такая информация формируется для удовлетворения общих потребностей заинтересованных пользователей в бухгалтерском учете. Потребность в информации о финансовых результатах обусловлена необходимостью от-

слеживать и контролировать реальные и потенциальные изменения в ресурсах при прогнозировании способности вызывать денежные потоки за счет имеющихся ресурсов при обосновании эффективности, с которой организация может использовать дополнительные ресурсы. Специфическим свойством финансового результата, подчеркнутым в Концепции бухгалтерского учета, является то, что информация о нем подлежит внесению в финансовую (бухгалтерскую) отчетность организации. В настоящее время информацию о формировании финансовых результатов организация представляет в составе своей финансовой (бухгалтерской) отчетности, а именно — в Отчете о финансовых результатах (Форма № 2) [1]. Пример заполнения Отчета о финансовых результатах коммерческой организации приведен в прил. 1.

4.2. Прибыль коммерческой организации. Показатели прибыли

Каждая организация, прежде чем начать производство продукции, определяет для себя, какую прибыль, какой доход она может получить. В условиях рыночной экономики основным результатом хозяйственной деятельности организации является прибыль.

Понятие прибыли по мере развития экономической теории постоянно усложнялось. Юридическое определение прибыли: это доход, полученный от производства и реализации любого товара или услуги. Однако экономическая прибыль это не весь доход предприятия, а часть его, которая остается после возмещения всех затрат, т. е. это чистый доход, — один из обобщающих показателей работы организации.

Определение, которое объединяет в себе два предыдущих определения и раскрывает их, следующее: **прибыль** — это часть общей выручки, полученной от реализации продукции (работ, услуг), которая образуется после вычета из нее затрат на производство, т. е. прибыль характеризует превышение результата производственно-хозяйственной деятельности предприятия (выручка от реализации продукции) над затратами живого овеществленного труда, выраженное в денежной форме. Она позволяет суммарно соизмерять соотношение результатов и затрат труда, определять обоснованность цен и эффективность производственной деятельности предприятий.

Прибыль — это первичный двигатель, или генератор рыночной экономики. Как таковая, прибыль воздействует и на уровень использования ресурсов, и на их распределение среди альтернативных пользователей. Именно прибыль или ожидание прибыли побуждает фирму осуществлять нововведения. А нововведения стимулируют инвестиции, выпуск продукции и заня-

тость населения. Нововведения являются основным фактором экономического роста: погоня за прибылью лежит в основе большинства нововведений.

С помощью прибыли и на ее базе приводятся в движение важнейшие рычаги коммерческого роста и срабатывает весь его механизм. В прибыли «завязываются» в единый узел финансовое состояние организации, мера количественного поощрения ее работников и эффективность использования ресурсов.

Прибыль характеризует конечные результаты деятельности организации. Поскольку она поступает лишь в результате реализации продукции, то в ней выражена связь между производством и обращением.

Для работающей в условиях РФ организации различают следующие показатели прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продажи;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (нераспределенная прибыль).

Показатель валовой прибыли определяется как разница между выручкой (нетто) от продажи товаров, продукции (работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров, продукции (работ, услуг). При определении выручки (нетто) из выручки от продажи товаров, продукции (работ, услуг) вычитается сумма косвенных налогов, экспортных пошлин.

Прибыль от продаж — это финансовый результат, определяемый как разница между выручкой от продажи товаров и суммой затрат, включаемых в себестоимость продукции, коммерческих и управленческих расходов.

К коммерческим расходам организации, занимающейся производством продукции, относят расходы, связанные со сбытом продукции, т. е. расходы на рекламу, уплачиваемые комиссионные вознаграждения, расходы на транспортировку продукции до места назначения, расходы на погрузочно-разгрузочные работы, расходы на содержание помещений для хранения продукции и другие расходы, связанные со сбытом продукции [4].

Организация торговли к коммерческим расходам относит все издержки обращения.

К управленческим расходам относят общехозяйственные расходы организации. У торговой организации таких расходов нет.

Прибыль (убыток) до налогообложения отражает финансовый результат, полученный от деятельности организации за отчетный период. Показатель определяется как сумма прибыли (убытка) от продаж, процентов к получению, доходов от участия в других организациях, прочих доходов, уменьшенных на величину процентов к уплате, прочих расходов.

В состав прочих доходов и расходов включаются проценты к получению и проценты к уплате — отражают сумму процентов, которые организация должна получить или заплатить. К таковым, в частности, относятся проценты:

- причитающиеся к получению по депозитным вкладам организации, по облигациям, принадлежащим ей;
- которые организация должна уплатить держателю облигаций организации;
- получаемые от банков или те, которые организация должна уплатить банку.

Доходы от участия в других организациях отражают поступления от долевого участия в уставном капитале других организаций и доходы, полученные организациями от участия в совместной деятельности.

Прочие доходы и расходы отражают поступления и расходы, связанные со сдачей в аренду имущества организации (т. е. арендная плата), а также поступления и расходы, связанные с предоставлением за плату прав пользования патентами и изобретениями, принадлежащими данной организации, и поступления от продажи основных средств, материалов, дебиторской задолженности. К прочим доходам и расходам относятся также полученные (уплаченные) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров (только по хозяйственным договорам); имущество, получаемое (передаваемое) безвозмездно, в том числе по договорам дарения; поступления и возмещения в счет убытков, а также прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном периоде; суммы списанной кредиторской (дебиторской) задолженности, по которой истек срок исковой давности; курсовые разницы (положительные или отрицательные) по операциям с валютой.

Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийное бедствие, пожар, аварии и т. п.) [4].

Текущий налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи отражают сумму налога на прибыль, начисленного к уплате в бюджет. Сюда также включаются суммы штрафных санкций, начисленные бюджетом и государственными внебюджетными фондами.

Таким образом, в данном показателе отражаются суммы использования прибыли только в части обязательных платежей, т. е. в бюджет и во внебюджетные фонды. В нем нельзя отражать использование прибыли организации на другие цели (в частности, на благотворительность, избирательную компанию, поощрение, оказание материальной помощи).

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода отражает конечный результат деятельности организации и определяется как разница между прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль и иных обязательных платежей. Чистая прибыль (нераспределенная прибыль или убыток) отражает общую сумму чистой прибыли или убытка, полученную организацией за отчетный период.

Чистая прибыль поступает в полное распоряжение коммерческой организации, ее распределение никакими нормативными актами государства

не регламентируется. За счет прибыли, остающейся в распоряжении организации, финансируются мероприятия по техническому перевооружению, реконструкции ее производственной базы, расширению бизнеса. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования организаций. Распределение чистой прибыли утверждается решением собрания учредителей (акционеров). Например, часть прибыли может быть направлена на выплаты дивидендов собственникам (акционерам), часть прибыли — на пополнение оборотных средств, часть инвестируется в другие объекты.

Одним из направлений экономического анализа является определение способности рассматриваемой организации ответить перед контрагентами по своим обязательствам. Для этой цели в системе Международных стандартов финансовой отчетности (далее — МСФО) разработан финансовый показатель *EBITDA* (*Earnings Before Interest, Dividend, Tax and Amortization*), который дополнительно может быть с успехом применен и для расчета стоимости бизнеса. Экономический смысл термина *EBITDA* состоит в определении валовой прибыли организации. При этом для расчета берется прибыль, получающаяся еще до уплаты налогов, до вычета амортизационных сумм по основным средствам и нематериальным активам, а также без учета начисляемых по результатам деятельности дивидендов и процентов по заемным средствам. Полученный итог становится сравнительной оценкой операционных результатов фирмы и приблизительно соответствует такому параметру эффективности экономической деятельности организации, как операционный денежный поток, для расчета которого точно так же не принимаются во внимание неденежные расходы компании (амортизация). Иначе говоря, по значению *EBITDA* можно получить представление о том, какое количество денежных средств компания смогла получить в свое распоряжение за отчетный период и соответственно сколько она сможет потратить в дальнейшем. Подобная информация полезна при определении резерва самофинансирования, а также зачастую необходима для получения оценочных значений рентабельности инвестиций. Методика расчета показателя *EBITDA* подразумевает применение исключительно неискаженных бухгалтерских сведений. Необходимые сведения доступны лишь в тех случаях, когда в организации используется система бухгалтерского учета, построенная с соблюдением требований МСФО. Однако для российских компаний это в большинстве случаев бывает затруднительно, поскольку Российская система бухгалтерского учета не использует подобные показатели. Поэтому для расчета *EBITDA* существует два варианта формул [8].

С использованием экономических показателей по требованиям МСФО [8] *EBITDA* рассчитывается по формуле

$$EBITDA = \text{ЧПр} + \text{З}_{\text{нал.пр}} - \text{Воз}_{\text{нал.пр}} + \text{ЧР} - \text{ЧД} + \text{Пр}_{\text{упл}} - \text{Пр}_{\text{пол}} + \text{А}_{\text{отч}} - \text{А}_{\text{пер}},$$

- где ЧПр — чистая прибыль организации, руб.;
- $Z_{\text{нал.пр}}$ — расходы по налогу на прибыль, руб.;
- $\text{Воз}_{\text{нал.пр}}$ — возмещенный налог на прибыль, руб.;
- ЧР — чрезвычайные расходы, руб.;
- ЧД — чрезвычайные доходы, руб.;
- $\text{Пр}_{\text{упл}}$ — проценты уплаченные, руб.;
- $\text{Пр}_{\text{пол}}$ — проценты полученные, руб.;
- $A_{\text{отч}}$ — амортизационные отчисления, руб.;
- $A_{\text{пер}}$ — результат переоценки активов, руб.

Адаптированная к российским стандартам бухгалтерской отчетности формула расчета *EBITDA* используется в виде следующей формулы:

$$EBITDA = \Pi_{\text{реализ}} + A_{\text{отч}},$$

где $\Pi_{\text{реализ}}$ — прибыль от реализации продукции.

В таком случае нужно понимать, что, адаптированная к отечественным реалиям бухучета, формула дает результат с некоторой погрешностью, обусловленной отсутствием входных данных, полностью аналогичных показателям отчетности, принятым в МСФО [8].

Все показатели прибыли характеризуют определенную сторону функционирования организации с точки зрения финансовых результатов.

4.3. Рентабельность, виды рентабельности

Доходность, т. е. прибыльность организации, может быть оценена при помощи как абсолютных, так и относительных показателей. Абсолютные показатели выражают прибыль и измеряются в стоимостном выражении, т. е. в рублях. Относительные показатели характеризуют рентабельность и измеряются в процентах.

В системе показателей эффективности деятельности организаций рентабельности принадлежит важнейшее место. Показатели рентабельности в гораздо меньшей мере находятся под влиянием инфляции, чем сумма прибыли, поскольку они выражаются различными соотношениями прибыли и авансированных средств (капитала) либо прибыли и произведенных расходов (затрат). Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы коммерческой организации в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т. д.). Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Эти показатели используются для оценки деятельности организации, а также как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

При анализе рентабельности рассчитанные показатели рентабельности следует сопоставить с плановыми, с соответствующими показателями предыдущих периодов, а также с данными других организаций. Важнейшим показателем здесь является рентабельность активов (иначе — рентабельность имущества). Рентабельность активов (P_K) характеризует отдачу, которая приходится на 1 руб. активов предприятия, определяется по формуле

$$P_K = \frac{\Pi_{\text{до нал}}}{A} \cdot 100\%,$$

где $\Pi_{\text{до нал}}$ — прибыль до налогообложения;

\bar{A} — средняя величина активов предприятия.

Средняя величина активов предприятия определяется по формуле

$$\bar{A} = \bar{C} + \bar{O} + \bar{C}_{\text{н.а}},$$

где \bar{C} — среднегодовая стоимость основных средств, руб.;

\bar{O} — среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.;

$\bar{C}_{\text{н.а}}$ — среднегодовая стоимость нематериальных активов, руб.

Средняя величина активов характеризует прибыль, получаемую организацией с каждого рубля, авансированного на формирование активов. Рентабельность активов выражает меру доходности организации в данном периоде.

В аналитических целях, кроме показателей рентабельности всей совокупности активов, определяются также показатели рентабельности основных средств (фондов) и рентабельности оборотных средств (активов).

Показатель рентабельности основных производственных фондов, называемый иначе фондорентабельностью, рассчитывается по следующей формуле:

$$\Phi_p = \frac{\text{ЧП}}{\text{Сопф}} \cdot 100\%,$$

где Φ_p — фондорентабельность;

Сопф — средняя стоимость основных производственных фондов, руб.;

ЧП — чистая прибыль организации, руб.

Рентабельность оборотных активов (иначе — текущих, или мобильных активов) может быть выражена при помощи следующей формулы:

$$P_{\text{об.с}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Соб.с}} \cdot 100\%,$$

где $P_{\text{об.с}}$ — рентабельность оборотных активов;

Соб.с — средняя сумма оборотных средств, руб.

Рентабельность продукции (коэффициент окупаемости затрат) исчисляется путем отношения прибыли от продаж к сумме себестоимости реализованной продукции

$$Р_{\text{прод}} = \frac{\text{Прп}}{\text{Сс}} \cdot 100 \%,$$

где Прп — прибыль от продажи продукции, руб.;

Сс — полная себестоимость продукции, руб.

Этот показатель отражает, сколько организация имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Он может рассчитываться по отдельным видам продукции и в целом по организации. При определении его уровня в целом по организации целесообразно в себестоимости учитывать управленческие и коммерческие расходы.

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается путем деления прибыли от продаж на сумму полученной выручки. Она характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности организации и показывает, сколько прибыли имеет организация с рубля продаж:

$$Р_{\text{п}} = \frac{\text{Прп}}{\text{ВРП}} \cdot 100 \%,$$

где Прп — прибыль от продажи продукции, руб.;

ВРП — выручка от реализации продукции, руб.

Данный показатель может рассчитываться в целом по организации и по отдельным видам продукции. Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию.

Экономическая рентабельность рассчитывается по формуле

$$Р_{\text{эк}} = \frac{\text{Пр}}{\text{СК} + \text{ЗК}} \cdot 100 \%,$$

где Пр — прибыль организации, руб.;

СК — собственный капитал организации, руб.;

ЗК — заемный капитал организации, руб.

В качестве прибыли организации в данной формуле может быть использована прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

По аналогии с приведенными выше формулами можно рассчитать рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного капитала и др.

Показатели рентабельности могут быть использованы для анализа доходности предприятия по сравнению с другими предприятиями, поскольку они являются относительными показателями.

4.4. Пути увеличения суммы прибыли и повышения уровня рентабельности

Получение прибыли является главной целью коммерческой организации. Задачей любой компании или инвестора является получение прибыли от любой из сделок. Ведь инвестиции, которые затрачиваются в процессе производства, должны вернуться и при этом принести с собой прибыль. Поэтому одной из важнейших проблем, с которой сталкиваются бизнесмены, является увеличение прибыли.

Прибыль, как главный результат предпринимательской деятельности, обеспечивает потребности самой организации и государства в целом. На величину прибыли влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности. Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности организаций, являются увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных условиях и др. [14].

К факторам, не зависящим от деятельности организаций, относятся изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции и др. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорции в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

В каждой организации порядок распределения прибыли, остающейся после налоговых платежей в бюджет, и перечень создаваемых фондов определяется учредительными документами.

Основная часть прибыли используется на выплату дивидендов акционерам (учредителям) организации, на расширение производства, материальное поощрение работников, пополнение собственного оборотного капитала и т. д.

Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов государства, организации и работников. Государство заинтересовано получать как можно больше прибыли в бюджет. Руководство организации стремится направить большую сумму прибыли на расширение производства. Работники заинтересованы в повышении оплаты труда.

Таким образом, прибыль — это основной источник формирования финансовых ресурсов организации. Она служит критерием экономической эффективности хозяйственной деятельности, используется при расчете эффек-

тивности использования всех видов экономических ресурсов организации, создает экономическую заинтересованность всех участников хозяйственной деятельности, выступает важнейшим источником формирования доходной части бюджета.

В каждой организации должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут включать в себя:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажу излишнего оборудования и другого имущества или сдачу его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- диверсификацию производства;
- расширение рынка продаж.

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями в организации, направленными на эффективное использование производственных ресурсов, снижение затрат на производство, улучшение качества продукции.

Основными способами повышения уровня рентабельности является увеличение суммы прибыли от реализации продукции и снижение себестоимости товарной продукции.

Факторы роста любого показателя рентабельности зависят от единых экономических явлений и процессов. К ним прежде всего относятся такие:

- совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансово-кредитной и денежной системах;
- повышение эффективности использования ресурсов организациями на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений;
- индексация оборотных средств и четкое определение источников их формирования.

Важным фактором роста рентабельности в нынешних условиях является работа организаций по ресурсосбережению, которая приведет к снижению себестоимости, а следовательно, к росту прибыли: развитие производства за счет экономии ресурсов намного дешевле, чем разработка новых месторождений и вовлечение в производство новых ресурсов.

Снижение себестоимости должно стать главным условием роста суммы прибыли и рентабельности производства.

Задачи по теме

Пример решения задач

Прибыль предприятия составляет 10 000 тыс. руб., среднегодовая стоимость основных производственных фондов — 18 600 тыс. руб., средняя стоимость оборотных средств — 5 300 тыс. руб. Определить рентабельность производства.

Решение

Формула для расчета рентабельности производства выглядит следующим образом: $R_{\text{пр-ва}} = \frac{\text{Прп}}{\bar{C}_{\text{опф}} + \bar{C}_{\text{ос}}} \cdot 100 \%$.

$$\text{Следовательно, } R_{\text{пр-ва}} = \frac{10\,000}{18\,600 + 5\,300} \cdot 100 \% = 41,8 \%$$

Задание 4.1

Сравнить рентабельность продукции за три квартала на основании данных, приведенных ниже.

Исходные и расчетные данные

Наименование показателя	Значение показателя за квартал		
	I	II	III
Количество выпущенных изделий, шт.	1 500	2 000	1 800
Цена одного изделия, тыс. руб./шт.	60	60	60
Полная себестоимость 1 изделия, тыс. руб./шт.	50	52	48
Объем товарной продукции, тыс. руб.			
Полная себестоимость товарной продукции, тыс. руб.			
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.			
Прибыль на единицу изделия, тыс. руб./шт.			
Рентабельность продукции, %			

Задание 4.2

Сравнить рентабельность за 3 квартала на основании данных, приведенных ниже.

Исходные и расчетные данные

Наименование показателя	Значение показателя за квартал		
	I	II	III
Объем производства, шт.	1 500	2 000	1 800
Цена одного изделия (без НДС), тыс. руб./шт.	60	60	60
Полная себестоимость 1 изделия, тыс. руб./шт.	50	52	48
Прибыль от продаж, тыс. руб.			
Выручка (нетто) от продажи продукции, тыс. руб.			
Рентабельность продаж, %			

Задание 4.3

Определить рентабельность предприятия при условии, что стоимость основных производственных фондов на начало года составляла 420 050 тыс. руб. В течение года введены в эксплуатацию объекты основных средств: в марте стоимостью 240 000 тыс. руб., в июне — 12 000 тыс. руб. Выбыл в сентябре объект основных средств стоимостью 4 800 тыс. руб.

Прибыль предприятия до налогообложения за текущий год составила 202 650 тыс. руб. Среднегодовая стоимость оборотных средств — 57 890 тыс. руб.

Задание 4.4

На основании приведенных ниже данных выявить виды продукции, производство которых наиболее выгодно для предприятия.

Исходные и расчетные данные

Наименование показателя	Значение показателя по видам продукции		
	A	Б	В
Цена за единицу готовой продукции (без НДС), руб./шт.	70	50	100
Полная себестоимость единицы готовой продукции, руб./шт.	35	40	75

Наименование показателя	Значение показателя по видам продукции		
	А	Б	В
Рентабельность готовой продукции, %			
Объем реализации, тыс. шт.	15	20	10
Выручка (нетто) от продажи продукции, тыс. руб.			
Полная себестоимость готовой продукции, тыс. руб.			
Прибыль от продаж, тыс. руб.			
Рентабельность продаж, %			

Задание 4.5

На основании исходных данных определить прибыль от продаж, рентабельность продукции, прибыль до налогообложения, рентабельность продаж. Оценить выполнение плановых показателей.

Исходные и расчетные данные

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.	
	план	факт
Выручка от продажи продукции	63 000	58 000
НДС		
Выручка (нетто) от продажи продукции		
Полная себестоимость	42 500	39 000
Прибыль/убыток от продаж		
Рентабельность продукции, %		
Прочие доходы	65	30
Прочие расходы	15	10
Прибыль до налогообложения		
Налог на прибыль		
Чистая прибыль		
Рентабельность продаж, %		

Задание 4.6

В базовом году цена изделия А составила 200 руб./ед., Б — 300 руб./ед., В — 400 руб./ед. Полная себестоимость изделия А составила 150 руб./ед., Б — 280 руб./ед., В — 360 руб./ед.

Годовой объем производства изделия А составил 4 000 ед., Б — 3 000 ед., В — 5 000 ед.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов — 3 000 тыс. руб., средняя стоимость оборотных средств — 1 000 тыс. руб.

В отчетном периоде структура выпускаемой продукции изменилась: объем производства изделия А составил 5 000 ед., Б — 2 000 ед., В — 5 000 ед. Средняя величина активов предприятия осталась неизменной.

Определить прирост рентабельности предприятия за счет изменения структуры выпускаемой продукции.

Задание 4.7

Предприятие имеет объем продаж 450 000 т по цене 360 00 руб./т с НДС. Полная себестоимость 1 т продукции составляет 24 500 руб./т.

Определить прибыль от продаж, рентабельность продукции, рентабельность продаж.

Задание 4.8

Определить рентабельность предприятия при условии, что стоимость основных производственных фондов на начало года составляла 11 500 тыс. руб., в течение года введены в эксплуатацию следующие объекты основных средств: в марте стоимостью 400 тыс. руб., в июне — 72 тыс. руб. Выбыли из эксплуатации в сентябре объекты основных средств стоимостью 600 тыс. руб. За год получена прибыль до налогообложения в сумме 10 206 тыс. руб. Средняя стоимость оборотных средств составила 578 тыс. руб.

Задание 4.9

Прибыль до налогообложения малого предприятия — 2 800 тыс. руб., среднегодовая стоимость основных производственных фондов — 6 800 тыс. руб., средняя стоимость оборотных средств — 2 600 тыс. руб.

Определить рентабельность производств.

Задание 4.10

Малое предприятие оказывает услуги одного наименования. Цена услуги 25 600 руб., средние переменные расходы составили 13 700 руб./услугу, сумма ежемесячных постоянных расходов предприятия составляла 16 800 руб.

Определить критический объем реализации в стоимостном выражении.

Задание 4.11

На начало года остатки нереализованной продукции А — 1 000 шт., Б — 800 шт. План производства товарной продукции А — 8 000 шт., Б — 6 000 шт.

Остатки нереализованной товарной продукции на конец года планируются по продукции А — 200 шт., по продукции Б — 100 шт. Полная себестоимость единицы продукции А по плану — 0,8 тыс. руб./шт., продукции Б — 0,42 тыс. руб./шт.

Рыночная цена продукции А — 0,95 тыс. руб./шт., продукции Б — 0,6 тыс. руб./шт.

Определить плановую прибыль от реализации товарной продукции по рыночным ценам.

Задание 4.12

За отчетный год выручка предприятия от реализации продукции (в том числе НДС 18 %) составила 48 000 тыс. руб., себестоимость реализованной продукции — 26 000 тыс. руб., управленческие расходы — 1 200 тыс. руб., коммерческие расходы — 2 800 тыс. руб.

Определить валовую прибыль предприятия.

Задание 4.13

Определить прибыль от реализации продукции, чистую прибыль, рентабельность производства, если стоимость основных фондов 148,2 млн руб., налог на прибыль 20 %. Показатели по видам продукции представлены в табл. 4.1.

Таблица 4.1

Исходные данные

Продукция	Выпуск продукции, тыс. шт.	Себестоимость, тыс. руб./шт.	Материальные затраты, тыс. руб./шт.	Цена, тыс. руб./шт.
А	80	2,4	1,9	2,65
Б	40	3,1	1,8	3,6
В	15	2,9	2,2	3,3
Г	150	1,1	0,6	1,25

Задание 4.14

Определить уровень рентабельности предприятия, если стоимость основных фондов 600 млн руб., средняя сумма оборотных средств 120 млн руб.,

полная себестоимость продукции 800 млн руб. при стоимости реализованной продукции 960 млн руб.

Задание 4.15

Определить эффективность использования производственных фондов предприятия до и после реконструкции, если в результате ее осуществления прибыль возросла с 10 млн руб. до 25 млн руб. в год при изменении среднегодовой стоимости основных фондов и средней суммы оборотных средств с 50 млн руб. до 80 млн руб.

Задание 4.16

Определить прибыль, необходимую для повышения плановой рентабельности на 25 %. Плановая среднегодовая стоимость основных фондов 1000 млн руб., оборотных средств 500 тыс. руб., стоимость реализованной продукции по плану 20 000 тыс. руб., плановый уровень рентабельности 20 %. В процессе осуществления плана организационно-технических мероприятий длительность одного оборота в 90 дней сократилась на 18 дней.

Задание 4.17

В первом квартале года предприятие реализовало 5 000 изделий по цене 800 руб. за единицу. Общие постоянные расходы составляют 700 000 руб. за квартал, удельные переменные затраты составляют 600 руб./ед. Во втором квартале изготовлено и реализовано 6 000 изделий. В третьем квартале планируется увеличить прибыль на 10 % по сравнению со вторым кварталом. Сколько должно быть реализовано продукции, чтобы увеличить прибыль на 10 %?

Задание 4.18

Определить прирост рентабельности от снижения себестоимости продукции и изменения среднегодовой стоимости основных фондов, если в базовом году объем производства изделия А составил 1 200 ед., изделия Б — 1 600 ед. Цена изделия А составила 0,5 тыс. руб./ед., изделия Б — 0,6 тыс. руб./ед. Себестоимость изделия А составила 0,4 тыс. руб./ед., изделия Б — 0,55 тыс. руб./ед. Среднегодовая стоимость основных средств 800 тыс. руб., оборотных средств 400 тыс. руб. В отчетном году себестоимость изделия А составил 0,38 тыс. руб./ед., изделия Б — 0,54 тыс. руб./ед. Введено основных фондов в мае на сумму 120 тыс. руб., выбыло в июне основных фондов на сумму 240 тыс. руб.

Задание 4.19

На заводе планируется усовершенствовать технологию производства, в результате чего изменятся затраты на его производство, годовой объем производства, цена готовой продукции. На основании исходных данных, при-

веденных ниже, рассчитать критический объем производства (для обоих вариантов), определить критический объем выпуска продукции графическим методом и показать на графике влияние предлагаемых изменений на положение точки безубыточности и границу безопасности [10].

Исходные данные

Наименование показателя	Значение показателя
Базовый вариант	
Годовой объем производства, т	6200
Цена продукции, тыс. руб./т	12
Полная себестоимость продукции, тыс. руб./т, в т. ч. переменные затраты	9 6
Проектный вариант	
Годовой объем производства, т	+300
Цена продукции, тыс. руб./т	+0,8
Удельные переменные затраты, тыс. руб./т	– 0,3
Годовая сумма условно-постоянных затрат в себестоимости, тыс. руб.	+400

Задание 4.20

Себестоимость товарной продукции предприятия в базисном периоде составила 3 805 000 руб. В отчетном периоде предполагается повысить производительность труда на 6 % и среднюю заработную плату на 4 %. Объем производства возрастает на 8 % при неизменной величине постоянных расходов. Удельный вес оплаты труда в себестоимости продукции 23 %, а постоянных расходов 20 %. Определите процент снижения себестоимости и полученную экономию под воздействием указанных факторов.

Задание 4.21

В I квартале удельные переменные расходы на изделие составили 950 руб., цена единицы продукции — 1 250 руб., общие постоянные расходы — 1 000 000 руб. Во II квартале цены на сырье выросли, что привело к росту переменных расходов на 10 %. Определить, как изменение цен на сырье повлияло на прибыль, рентабельность продукции и критический объем производства продукции.

Задание 4.22

Цена изделия, составляющая в I квартале 2 000 руб., во II квартале повысилась на 10 %. Постоянные издержки составляют 2 000 000 руб. за квартал. Удельные переменные издержки — 600 руб. Определить, как изменение цены повлияет на прибыль, рентабельность продукции и критический объем производства продукции.

Задание 4.23

Определите порог рентабельности, если объем реализованной продукции составляет 20 000 тыс. руб., полная себестоимость реализованной продукции 16 000 тыс. руб., доля условно-переменных затрат в себестоимости продукции составляет 0,8.

Задание 4.24

Определите изменение уровня рентабельности в результате осуществления организационно-технических мероприятий по повышению качества выпускаемой продукции и улучшению использования оборотных средств, если в базовом году цена изделия А составила 150 руб., изделия Б — 200 руб., изделия В — 350 руб. Полная себестоимость продукции А составляла 120 руб., Б — 180 руб., В — 300 руб. Среднегодовая стоимость основных средств составляет 500 000 руб., средняя стоимость оборотных средств 330 000 руб. Годовой объем производства изделия А составил 1 000 шт., Б — 1 500 шт., В — 2 000 шт. В отчетном году цена на изделие возросла до 400 руб. Длительность одного оборота оборотных средств сократилась со 120 дней до 100 дней.

Задание 4.25

Определите прирост рентабельности от снижения себестоимости продукции и изменения среднегодовой стоимости основных средств, если в базовом году произведено изделий А 2 000 шт., изделий Б 2 800 шт. Цена изделия А составляет 0,9 тыс. руб., изделия Б — 1,1 тыс. руб. Полная себестоимость изделия А составляет 0,5 тыс. руб., Б — 0,77 тыс. руб. Среднегодовая стоимость основных средств составляет 1 000 тыс. руб., средняя стоимость оборотных средств — 500 тыс. руб. В отчетном периоде полная себестоимость изделия А составит 0,41 тыс. руб., изделия Б — 0,57 тыс. руб. Введено основных средств в апреле на сумму 450 тыс. руб., выбыло в октябре основных средств на сумму 300 тыс. руб.

Задание 4.26

Определить себестоимость, выручку, прибыль, рентабельность продукции, рентабельность продаж, критический объем производства и графически его отразить исходя из следующих исходных данных: постоянные затраты 30 тыс. руб., переменные затраты 5 тыс. руб. на единицу произведенной про-

.....

дукции, объем производства составляет 20 ед./год, цена реализации 15 тыс. руб. за единицу продукции.

Задание 4.27

Осуществление комплекса мероприятий позволит увеличить выпуск продукции на 10 %, снизить отходы производства на 0,05 т, высвободить четырех производственных рабочих с общим годовым фондом оплаты труда 1,44 млн руб., вывести из эксплуатации морально устаревшее оборудование с балансовой стоимостью 10 млн руб. и годовым потреблением энергии 50 тыс. кВт·ч. Капитальные затраты на внедрение мероприятия составят 200 млн руб., годовое потребление электроэнергии вновь введенного агрегата — 250 тыс. кВт·ч. Исходные базовые данные: годовой объем производства продукции 100 тыс. т, полная себестоимость продукции 10 тыс. руб./т, цена продукции 12,5 тыс. руб./т, норма амортизации оборудования 5 % в год, цена сырья 7 тыс. руб./т, цена 1 т отходов 3,8 тыс. руб./т, тариф на электроэнергию 30 руб./кВт·ч, условно-постоянные расходы составляют 1,2 тыс. руб./т. Определить себестоимость 1 т продукции после внедрения мероприятия, годовую экономию от снижения себестоимости продукции, изменение показателей прибыли и уровня рентабельности.

5. РАСЧЕТЫ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ПРЕДПРИЯТИЯ

В ходе хозяйственной деятельности любая коммерческая организация осуществляет расходы на текущую деятельность и получает доходы от продажи товаров (продукции, работ, услуг). Разница между доходами и расходами называется **финансовым результатом**. В случае превышения доходов над расходами предприятие получает положительный финансовый результат — прибыль. Если расходы превышают доходы, предприятие имеет отрицательный финансовый результат, т. е. несет убытки.

Финансовый результат лежит в основе оценки качества работы предприятия. Он складывается из результатов от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и результата по прочим хозяйственным операциям.

Соответственно этому необходимо рассчитать все составляющие финансового результата. На основе данных, приведенных в прил. 2, следует рассчитать доходы и расходы предприятия, определить показатели прибыли на основе данных. Номер варианта задания каждому студенту определяет преподаватель. В прил. 3 дана форма представления результатов выполнения задания. В таблицах жирным шрифтом выделены показатели, расчет которых должен выполнить студент. В прил. 4 приведен пример решения задачи для нулевого варианта задания.

5.1. Расчет доходов, расходов и финансовых результатов по обычным видам деятельности

К доходам по обычным видам деятельности относится выручка. При определении финансового результата по обычным видам деятельности используют выручку (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг).

По обычным видам деятельности рассчитывается финансовый результат в виде валовой прибыли и прибыли (убытка) от продаж.

Валовая прибыль — это разница между выручкой (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров (продукции, работ, услуг).

Результат (прибыль или убыток) от продаж представляет собой разницу между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами.

Выручка (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг) представляет собой разницу между выручкой от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и налогом на добавленную стоимость.

К расходам по обычным видам деятельности относятся:

- себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг);
- управленческие расходы;
- коммерческие расходы.

Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг) представляет собой затраты, связанные с производством товаров, продукции, выполнением работ, оказанием услуг. При ее определении следует руководствоваться Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [5].

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- страховые взносы;
- амортизация;
- прочие затраты.

Себестоимость продукции рассчитывается по вышеперечисленным элементам.

5.1.1. Расчет материальных затрат

Материальные затраты представляют собой сумму затрат на материальные, энергоресурсы и транспортно-заготовительные расходы.

Транспортно-заготовительные расходы (ТЗР) рассчитываются по формуле

$$ТЗР = \frac{Рова}{Рпа},$$

где ТЗР — транспортно-заготовительные расходы, руб.;

Рова — расходы за отработанное автомобилем время, руб.;

Рпа — расходы за пробег автомобиля, руб.

Расходы за отработанное автомобилем время рассчитываются как произведение стоимости 1 ч работы автомобиля, продолжительности рабочей смены и количества рабочих дней в году.

Расходы за пробег автомобиля определяются как произведение тарифа за 1 км пробега, среднедневного пробега и количества рабочих дней в году.

Расходы на энергоресурсы определяются перемножением мощности оборудования, тарифа за 1 кВт·ч и количества рабочих дней в году.

5.1.2. Расчет затрат на оплату труда

Сумма расходов по оплате труда директора, главного бухгалтера и кассира предприятия определяется по формуле

$$Зпт = О \cdot ОВф,$$

где Зпт — заработная плата, руб.;

О — оклад, руб./мес.;

ОВф — фактически отработанное время, ч.

Сумма расходов по оплате труда основных рабочих определяется по следующей формуле:

$$Зпт = Ч \cdot ТСч \cdot Дрс \cdot Д,$$

где Ч — число работников данной профессии, чел.;

ТСч — часовая тарифная ставка, руб./ч;

Дрс — продолжительность рабочей смены, ч;

Д — количество рабочих дней в году, д.

5.1.3. Расчет страховых взносов

Расходы по данной статье включают в себя отчисления от начисленного фонда оплаты труда:

— в пенсионный фонд РФ;

— фонд обязательного медицинского страхования;

— фонд социального страхования.

В настоящих вычислениях следует рассчитывать страховые взносы, принимая ставку, равную 30 %.

5.1.4. Расчет амортизационных отчислений

При расчете амортизационных отчислений следует руководствоваться Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [3].

К основным средствам относится имущество, для которого выполняются следующие условия:

а) предназначено для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;

б) предназначено для использования в течение длительного времени, т. е. срока продолжительностью свыше 12 мес. или обычного операционного цикла, если он превышает 12 мес.;

в) организация не предполагает последующую перепродажу данного имущества;

г) способно приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Стоимость объектов основных средств погашается посредством начисления амортизации. В данной задаче следует применять линейный способ начисления амортизации, при котором годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной (восстановительной) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Нормы амортизации при решении данной задачи следует применять на уровне:

— здания, сооружения и их структурные компоненты — 6 %;

— легковой автотранспорт, легкий грузовой автотранспорт, конторское оборудование и мебель, компьютерная техника, информационные системы обработки данных — 30 %;

— технологическое, энергетическое, транспортное и иное оборудование — 18 % [7].

Амортизационные отчисления определяются по формуле

$$A_{\text{отч}} = \frac{C_{\text{п(в)}} \cdot N_{\text{а}}}{100},$$

где $A_{\text{отч}}$ — амортизационные отчисления, руб.;

$C_{\text{п(в)}}$ — первоначальная (восстановительная) стоимость, руб.;

$N_{\text{а}}$ — норма амортизации, %.

Ввиду того что в течение года было движение основных средств, то в указанной формуле вместо первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств следует использовать среднегодовую стоимость.

Среднегодовая стоимость основных средств определяется по следующей формуле:

$$\text{Сперв.ср.г} = \text{Сн.г} \frac{\sum \text{Свв} \cdot n}{12} - \frac{\sum \text{Свыб} \cdot t}{12},$$

где Сперв.ср.г — среднегодовая стоимость объектов основных средств на начало года, руб.;

Сн.г — стоимость объектов основных средств на начало года, руб.;

Свв — стоимость введенных объектов основных средств, руб.;

Свыб — стоимость выведенных объектов основных средств, руб.;

n — количество полных месяцев работы с момента ввода объектов основных средств, мес.;

t — количество полных месяцев «неработы» с момента выбытия объектов основных средств, мес.

5.1.5. Расчет прочих затрат

В состав прочих затрат включаются:

- амортизация по нематериальным активам;
- отчисления в ремонтный фонд;
- арендная плата;
- затраты на охрану предприятия;
- затраты на инкассацию выручки;
- затраты на оплату телефонных разговоров, почтово-телеграфные банковские операции;
- расходы на подготовку и переподготовку кадров;
- командировочные расходы;
- представительские расходы;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы.

Расчет амортизации по нематериальным активам. При расчете амортизационных отчислений по нематериальным активам следует руководствоваться Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/00 [6].

К нематериальным активам относится имущество, для которого выполняются следующие условия:

- отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества;
- использование продукции в производстве, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;

— использование в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 мес. или обычного операционного цикла, если он превышает 12 мес.;

— организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества;

— способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;

— наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п.).

К нематериальным активам относятся:

— объекты интеллектуальной собственности;

— исключительное авторское право на программы для ЭВМ, базы данных;

— исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров;

— деловая репутация организации и организационные расходы (расходы, связанные с образованием юридического лица, признанные в соответствии с учредительными документами частью вклада участников (учредителей) в уставный (складочный) капитал организации).

Стоимость нематериальных активов погашается посредством амортизации. В данном расчете применяется линейный способ начисления амортизации. Годовая сумма начисления амортизационных отчислений при линейном способе определяется исходя из первоначальной стоимости нематериальных активов и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

Срок полезного использования нематериальных активов производится на основе:

— срока действия патента, свидетельства и других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности согласно законодательству Российской Федерации;

— ожидаемого срока использования этого объекта, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход);

— по нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования; нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на двадцать лет (но не более срока деятельности организации).

Расчет суммы амортизационных отчислений по нематериальным активам выполняется аналогично расчету по основным средствам.

Расчет отчислений в ремонтный фонд. Ремонтный фонд создается предприятием в целях равномерного включения предстоящих расходов в из-

держки производства. Отчисления в ремонтный фонд определяются по формуле

$$\text{Ротч} = \text{Сп(в)} \cdot p / 100 ,$$

где Ротч — отчисления в ремонтный фонд, руб.;

Сп(в) — первоначальная (восстановительная) стоимость, руб.;

p — процент отчисления в ремонтный фонд, %.

Расчет затрат на охрану предприятия. Затраты на охрану предприятия определяются по формуле

$$\text{Зохран} = \text{Тчас} \cdot \text{Д} \cdot \text{Пд} ,$$

где Зохран — затраты на охрану предприятия, руб.;

Тчас — тариф за один час охраны, руб./ч;

Д — число календарных дней в году;

Пд — продолжительность одного дня, ч.

Расчет затрат на инкассацию выручки. Расходы на инкассацию выручки определяются по формуле

$$\text{Рин} = \text{Выр} \cdot \text{Т} ,$$

где Рин — расходы на инкассацию выручки, руб.;

Выр — выручка от продажи товаров (продукции, работ, услуг), руб.;

Т — тариф на инкассацию, руб./руб.

Представительские расходы. К представительским расходам относятся затраты предприятия по приему и обслуживанию представителей других предприятий, прибывших для переговоров с целью установить и поддержать взаимовыгодное сотрудничество, а также участников, прибывших на заседания совета (правления) предприятия и ревизионной комиссии.

Коммерческие расходы. Коммерческие расходы представляют собой затраты по сбыту продукции. В частности, в данную статью могут включаться следующие расходы: на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции; по доставке продукции на станцию отправления; погрузке в вагоны, суда, автомобили и другие транспортные средства; комиссионные сборы, уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям; рекламные расходы.

Расчет прибыли (убытка) от продаж. Прибыль (убыток) от продаж определяется по формуле

$$\text{П} = \text{ВП} - \text{КР} - \text{УР} ,$$

где П — прибыль (убыток) от продаж, руб.;

ВП — валовая прибыль, руб.;

КР — коммерческие расходы, руб.;

УР — управленческие расходы, руб.

5.2. Определение прочих доходов и расходов

В состав прочих доходов входят:

- доходы от продажи основных средств, нематериальных активов, материалов и других активов организации;
- штрафы, пени, неустойки, которые организация должна получить в отчетном периоде по решению суда или которые признаны должниками;
- стоимость безвозмездно полученного имущества;
- компенсации за убытки, причиненные организации;
- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- и пр.

При определении состава прочих расходов необходимо руководствоваться Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [5]. В состав прочих расходов включаются:

- налоги и сборы, которые уплачиваются за счет финансовых результатов (например, налог на имущество, налог на рекламу);
- штрафы, пени, неустойки, подлежащие уплате за нарушение условий договоров;
- возмещение убытков, которые причинила организация;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности;
- затраты на благотворительную деятельность;
- затраты на спортивные и культурно-просветительские мероприятия, отдых, развлечения [5].

5.3. Расчет прибыли (убытка) до налогообложения, чистой прибыли

Прибыль (убыток) до налогообложения определяется по формуле

$$\text{Пдн} = \text{П} + \text{ПД} - \text{ПР},$$

где Пдн — прибыль (убыток) до налогообложения, руб.;

П — прибыль (убыток) от продаж, руб.;

ПД — прочие доходы, руб.;

ПР — прочие расходы, руб.

Налог на прибыль определяется по формуле

$$Н_{\text{приб}} = П_{\text{дн}} \cdot 0,2,$$

где $Н_{\text{приб}}$ — налог на прибыль, руб.;

0,2 — действующая ставка налога на прибыль.

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода определяется по следующей формуле:

$$ЧП = П_{\text{дн}} - Н_{\text{приб}}.$$

ТЕСТ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. По составу статьи затрат организации подразделяются:

- а) на одноэлементные и комплексные;
- б) текущие и единовременные;
- в) основные и накладные.

2. По способу включения в себестоимость продукции затраты организации подразделяются:

- а) на основные и накладные;
- б) прямые и косвенные;
- в) условно-переменные и условно-постоянные.

3. По эффективности затраты организации подразделяются:

- а) на основные и накладные;
- б) прямые и косвенные;
- в) производительные и непроизводительные.

4. По периодичности возникновения затраты организации подразделяются:

- а) на текущие и единовременные;
- б) условно-переменные и условно-постоянные;
- в) основные и накладные.

5. По участию в процессе производства затраты организации подразделяются:

- а) на условно-переменные и условно-постоянные;
- б) основные и накладные;
- в) производственные и коммерческие.

6. По отношению к изменению объема производства затраты организации подразделяются:

- а) на условно-переменные и условно-постоянные;
- б) основные и накладные;
- в) прямые и косвенные.

7. Затраты по калькуляционной статье «Сырье, основные материалы» относятся к расходам:

- а) основным;
- б) накладным;
- в) косвенным.

8. Затраты по калькуляционной статье «Сырье и основные материалы» относятся к расходам:

- а) условно-постоянным;
- б) условно-переменным;
- в) косвенным.

9. Затраты по калькуляционной статье «Амортизация основных средств» относятся к расходам:

- а) условно-переменным;
- б) условно-постоянным;
- в) накладным.

10. Затраты цеха, связанные с производством продукции, представляют собой себестоимость:

- а) цеховую;
- б) производственную;
- в) полную.

11. Себестоимость продукции, включающая, помимо затрат цехов, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, называется:

- а) цеховой;
- б) производственной;
- в) полной.

12. Себестоимость продукции, отражающая все затраты на производство и реализацию продукции, называется:

- а) цеховой;
- б) производственной;
- в) полной.

13. Затраты на ремонт собственных основных средств производственного назначения относятся:

- а) на финансовый результат организации;
- б) прибыль, остающуюся в распоряжении организации после уплаты налогов;
- в) себестоимость продукции (работ, услуг).

14. В состав общехозяйственных расходов включаются:

- а) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- б) амортизация зданий, сооружений и инвентаря;
- в) расходы на содержание работников аппарата управления организации.

15. Целью группировки затрат по экономическим элементам является:

- а) определение себестоимости продукции запланированного объема производства;
- б) определение объема поставок материала;
- в) формирование базы ценообразования.

16. Отчетная себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой:

- а) фактические затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг);
- б) фактические затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) в пределах норм, установленных гл. 25 НК РФ;
- в) затраты социально-культурного назначения.

17. Целью группировки затрат по калькуляционным статьям является:

- а) разработка плана снижения себестоимости;
- б) расчет себестоимости определенных видов продукции;
- в) определение структуры себестоимости произведенной продукции.

18. Группировка затрат организации по экономическим элементам предназначена:

- а) для разработки сметы затрат на производство всего объема продукции;
- б) определения себестоимости отдельных видов продукции;
- в) разработки плана организационно-технических мероприятий по снижению себестоимости.

19. Группировка затрат организации по статьям калькуляции предназначена:

- а) для разработки сметы затрат на производство всего объема продукции;
- б) определения себестоимости отдельных видов продукции;
- в) отражения стоимости расхода сырья, материалов и других элементов на планируемый период.

20. Цена продукции (работ, услуг) определяет:

- а) затраты общественно необходимого труда на изготовление того или иного вида продукции;
- б) затраты на производство и реализацию продукции;
- в) затраты на сбыт продукции.

21. Цена, по которой товары народного потребления реализуются населению, называется:

- а) оптовой;
- б) розничной;
- в) оптово-розничной.

22. Одной из функций цены является:

- а) контрольная;
- б) учетно-стоимостная;
- в) стоимостная.

23. Цена продукции (работ, услуг) определяется:

- а) затратами на сбыт продукции;
- б) затратами на производство и реализацию продукции;
- в) соотношением спроса и предложения.

24. Доходы по обычным видам деятельности представляют собой:

- а) выручку от продажи списываемых с баланса организации объектов основных средств;
- б) выручку от продажи продукции (товаров, работ, услуг) без НДС, акцизов;
- в) валовую прибыль организации.

25. Штрафы, пени, неустойки, начисленные предприятию за нарушение договоров на поставку продукции, относятся:

- а) на общехозяйственные расходы;
- б) расходы на управление;
- в) прочие расходы.

26. Финансовый результат предприятия представляет собой:

- а) положительную разницу между доходами и расходами;
- б) отрицательную разницу между доходами и расходами;
- в) разницу между доходами и расходами.

27. Конечный финансовый результат деятельности организации может быть получен в виде:

- а) прибыли;
- б) убытков;
- в) прибыли или убытков.

28. Росту прибыли не способствует:

- а) сокращение доли продукции повышенного спроса;
- б) сокращение условно-постоянных расходов на единицу продукции;
- в) снижение материальных затрат на единицу продукции.

29. Производственные факторы, влияющие на величину прибыли, — это:

- а) государственное регулирование цен и тарифов;
- б) наличие средств и предметов труда;
- в) социальные условия труда и быта.

30. Внешние факторы, влияющие на величину прибыли, — это:

- а) государственное регулирование цен и тарифов;
- б) наличие средств и предметов труда;
- в) социальные условия труда и быта.

31. Валовая прибыль — это разница:

- а) выручки от продаж и себестоимости;
- б) выручки от продаж и суммарной величины себестоимости и коммерческих расходов;
- в) выручки от продаж и суммарной величины себестоимости, коммерческих и управленческих расходов.

32. Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство реализованной продукции называется:

- а) чистой прибылью;
- б) налогооблагаемой прибылью;
- в) валовой прибылью.

33. Прибыль от продаж — это разница:

- а) между выручкой от продаж и себестоимостью;
- б) выручкой от продаж и суммарной величиной себестоимости и коммерческих расходов;
- в) выручкой от продаж и суммарной величиной себестоимости, коммерческих и управленческих расходов.

34. На величину прибыли от продаж влияют:

- а) размер выручки от продаж, затрат на реализованную продукцию;
- б) уровень цены на реализуемую продукцию и объем продаж в натуральных измерителях;
- в) уровень цены на реализуемую продукцию, объем продаж в натуральных измерителях, суммы переменных и постоянных затрат на реализованную продукцию.

35. Прибыль до налогообложения включает в себя прибыль:

- а) от продаж, валовую прибыль, прочие доходы;
- б) от продаж, прочие расходы;
- в) от продаж, скорректированную на сальдо прочих доходов и расходов.

36. Выручка от продажи объекта основных средств включается:

- а) в прочие доходы предприятия;
- б) расходы предприятия;
- в) выручку от продажи товаров (работ, услуг).

37. Чистая (нераспределенная) прибыль организации представляет собой:

- а) сумму прибыли от продаж и валовой прибыли;
- б) разницу прибыли от продаж и валовой прибыли;
- в) разницу между прибылью до налогообложения и суммой текущего налога на прибыль и других обязательных платежей.

38. Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, может направляться:

- а) на выплату налогов;
- б) любые цели по решению собственников предприятия;
- в) реконструкцию предприятия.

39. Штрафы, пени, начисленные налоговой инспекцией, уменьшают:

- а) валовую прибыль отчетного периода;
- б) чистую прибыль отчетного периода;
- в) прибыль от продаж.

40. Информация о сумме чистой (нераспределенной) прибыли организации на отчетную дату содержится:

- а) в активе баланса;
- б) пассиве баланса;
- в) отчете о прибылях и убытках.

41. Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении организации, может направляться:

- а) на финансирование социально-культурной сферы;
- б) выплату дивидендов;
- в) любые цели по решению собственников предприятия.

42. Показатель, характеризующий доходность, прибыльность и эффективность производства, называется:

- а) прибылью;
- б) рентабельностью;
- в) спросом.

43. Отношение прибыли к себестоимости продукции называется рентабельностью:

- а) производства;
- б) активов;
- в) продукции.

44. Отношение прибыли от продаж к выручке от реализации продукции называется рентабельностью:

- а) производства;
- б) продаж;
- в) продукции.

45. Отношение прибыли к стоимости активов организации называется рентабельностью:

- а) производства;
- б) активов;
- в) продукции.

46. Какое мероприятие не обеспечивает роста уровня рентабельности:

- а) снижение материалоемкости продукции;
- б) снижение фондоотдачи;
- в) снижение фондоемкости?

47. Как должны изменяться темпы роста показателей эффективности использования ресурсов, чтобы уровень рентабельности повышался:

- а) все показатели должны расти пропорционально;
- б) темпы роста оборотных средств должны опережать темпы роста себестоимости;
- в) показатели числителя должны опережать темпы роста показателей знаменателя.

48. Уменьшение какого показателя ведет к росту уровня рентабельности:

- а) выручки;
- б) прибыли;
- в) себестоимости?

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ N 43 н : от 6 июля 1999 г. (с изм. и доп.). Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».

2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ N 44 н : от 9 июня 2001 г. (с изм. и доп.). Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».

3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ : от 30 марта 2001 г. N 26 н « (с изм. и доп.). Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».

4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ : от 6 мая 1999 г. N 32 н « (с изм. и доп.). Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».

5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ N 33 н : от 6 мая 1999 г. (с изм. и доп.). Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».

6. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007 [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ N 153 н : от 27 декабря 2007 г. (с изм. и доп.). Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».

7. Правительство РФ. О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ : от 1 января 2002 г. N 1 (с изм. и доп.). Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».

8. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России [Электронный ресурс] : одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г. Доступ из справ.-прав. системы «Гарант».
9. Баев И. А. Экономика предприятия : учебник / И. А. Баев, В. М. Семенов, С. А. Терехова. М. : Инфра-М, 2012. 312 с.
10. Белов А. М. Экономика организации (предприятия) : практикум / А. М. Белов, Г. Н. Добрин, А. Е. Карлик. М. : Инфра-М, 2012. 272 с.
11. Дорман В. Н. Коммерческая организация и ее ресурсы : учеб. пособие / В. Н. Дорман. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2015. 136 с.
12. Дорман В. Н. Экономика коммерческой организации : учеб. пособие / В. Н. Дорман, Т. В. Козлова, О. Г. Трубицына. Магнитогорск : МГТУ им. Г. И. Носова, 2013. 110 с.
13. Раицкий К. А. Экономика организации (предприятия) : учебник / К. А. Раицкий. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 392 с.
14. Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия) : учебник / И. В. Сергеев. М. : ИНФРА-М, 2008. 528 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ЗА 2014 ГОД

Организация: ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»

Идентификационный номер налогоплательщика: 7414003633

Вид экономической деятельности: Производство и реализация продукции черной металлургии

Организационно-правовая форма / Форма собственности

Открытое акционерное общество / Частная

Единицы измерения: млн руб.

Наименование показателя	Код	За 2014 год	За 2013 год
Выручка	2110	266,478	224,642
Себестоимость	2120	(205,424)	(194,987)
Валовая прибыль (убыток)	2100	61,054	29,655
Коммерческие расходы	2210	(13,831)	(12,317)
Управленческие расходы	2220	(6,553)	(7,202)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	40,67	10,136
Доходы от участия в других организациях	2310	508	1,153
Проценты к получению	2320	958	680
Проценты к уплате	2330	(4,301)	(3,888)
Прочие доходы	2340	30,666	34,065
Прочие расходы	2350	(69,774)	(100,771)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(1,274)	(58,625)
Текущий налог на прибыль, в т. ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2410 2421	(143) 1,195	- 9,663
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(1,405)	(828)

Наименование показателя	Код	За 2014 год	За 2013 год
Изменение отложенных налоговых активов	2450	608	2,89
Прочее, в т. ч.	2460	570	117
— штрафы, пени по налогам;	2461	5	(29)
— налог на прибыль прошлых периодов;	2462	198	(109)
— отложенные налоговые активы и обязательства прошлых периодов	2463	367	255
Чистая прибыль (убыток)	2400	(1,643)	(56,446)
СПРАВОЧНО: Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	(1,643)	(56,446)
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	(0,15)	(5,06)
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Исходные данные для выполнения задания

Наименование показателя	Номер варианта			
	0	1	2	3
Выручка от продажи товаров (продукции, работ, услуг) в год, тыс. руб.	29 900	29 999	28 910	29 405
Стоимость сырья на произведенный объем продукции, тыс. руб.	5 010,4	5 213	4 555	5 112
Стоимость 1 ч работы автомобиля, руб.	12,50	12,90	11,30	12,60
Продолжительность рабочей смены, ч	8			
Количество рабочих дней в году	259			
Тариф за 1 км пробега, руб./км	0,8	0,8	0,7	0,8
Среднедневной пробег, км	202	208	182	210
Мощность оборудования, кВт·ч	31,80	32,80	28,60	32,10
Тариф за 1 кВт·ч, руб.	5,60	5,80	5,10	5,70
Оклад директора в месяц, руб.	55 000	48 000	63 000	58 000
Ежемесячная премия, %	30			
Оклад главного бухгалтера в месяц, руб.	48 000	30 000	51 000	45 000
Ежемесячная премия, %	25			
Оклад кассира в месяц, руб.	35 000	25 000	30 000	37 000
Ежемесячная премия, %	20			
Численность токарей, чел.	5	5	6	7
Часовая тарифная ставка токаря, руб.	170	170	180	190
Численность слесарей, чел.	2	2	3	4
Часовая тарифная ставка слесаря, руб.	110	110	130	100
Численность прочих рабочих, чел.	28	29	30	28
Средняя часовая тарифная ставка прочих рабочих, руб.	105	105	110	90

Наименование показателя	Номер варианта			
	0	1	2	3
Восстановительная стоимость объектов основных средств на начало отчетного года, тыс. руб., в т. ч.:				
а) зданий, сооружений и их структурных компонентов	1 020,31	1 051	918,3	1 031
б) легкового автотранспорта, легкого грузового автотранспорта	214,93	221,4	193	217,1
в) конторского оборудования и мебели	97,6	101	88	99
г) компьютерной техники	158,05	163	142	160
д) технологического оборудования	487,1	502	438,4	492
е) энергетического оборудования	538,2	554	484	544
ж) транспортного оборудования	137,4	142	124	139
Движение основных средств в течение года, тыс. руб., в т. ч.:				
а) приобретение станка	38,43	39,5	34,6	38,8
б) стоимость транспортировки	12,85	13,2	11,6	13
в) стоимость монтажа	5,31	5,47	4,8	5,4
г) приобретение компьютеров	42,36	43,6	38,1	42,8
д) приобретение конторской мебели	34,11	35,1	30,7	34,5
е) списание станка	24,15	24,9	21,7	24,4
ж) списание конторского оборудования	20,76	21,4	18,7	21
Ввод имущества осуществлен в мае, выбытие имущества — в августе				
Амортизация по нематериальным активам, тыс. руб.	51	46	21	90
Отчисления в ремонтный фонд, % от восстановительной стоимости на начало года	2,4	2,5	2,2	2,4
Арендная плата, тыс. руб.	43,26	44,6	28,9	43,7
Тариф за 1 ч охраны, руб.	12,4	12,2	11,9	12,1
Тариф за 1 000 руб., руб.	1,4	1,5	1,2	1,4
Расходы на оплату телефонных разговоров, почтовые расходы, тыс. руб.	18,3	18,5	16,5	17,4
Расходы на подготовку и переподготовку кадров, тыс. руб.	18,3	15,46	16,4	18,8
Командировочные расходы, тыс. руб.	56,26	57,9	20,6	56,8
Представительские расходы, тыс. руб.	31,44	18,95	16,6	18,6
Прочие доходы, тыс. руб.	20	30	15	18
Прочие расходы, тыс. руб.	500	74	116	460
Коммерческие расходы, тыс. руб.	158	155	138	161

Наименование показателя	Номер варианта			
	4	5	6	7
Выручка от продажи товаров в год, тыс. руб.	29 395	29 296	29 494	29 405
Стоимость сырья на произведенный объем продукции, тыс. руб.	5 163	4 302	4 808	4 698
Стоимость 1 ч работы автомобиля, руб.	13	11	12	15
Продолжительность рабочей смены, ч	8			
Количество рабочих дней в году	259			
Тариф за 1 км пробега, руб./км	0,8	07	0,7	0,8
Среднедневной пробег, км	212	206	172	192
Мощность оборудования, кВт·ч	31,80	32,4	27,03	30,2
Тариф за 1 кВт·ч, руб.	5,7	4,8	5,3	5,8
Оклад директора в месяц, руб.	59 900	48 900	48 700	46 800
Ежемесячная премия, %	45			
Оклад главного бухгалтера в месяц, руб.	45 900	38 700	36 400	37 200
Ежемесячная премия, %	33			
Оклад кассира в месяц, руб.	34 600	26 800	24 800	26 900
Ежемесячная премия, %	15			
Численность токарей, чел.	8	7	6	2
Часовая тарифная ставка токаря, руб.	150,1	160,3	148,2	144,6
Численность слесарей, чел.	2	4	7	4
Часовая тарифная ставка слесаря, руб.	105	102,5	109,2	114,9
Численность прочих рабочих, чел.	8	32	30	19
Средняя часовая тарифная ставка прочих рабочих, руб.	107,1	109,2	108,0	108,5
Восстановительная стоимость объектов основных средств на начало отчетного года, тыс. руб., в т. ч.:				
а) зданий, сооружений и их структурных компонентов;	1 020,3	1 051	918,3	1 031
б) легкового автотранспорта, легкого грузового автотранспорта;	214,93	221,4	193	217,1
в) конторского оборудования и мебели;	97,6	101	88	99
г) компьютерной техники;	158,05	163	142	160
д) технологического оборудования;	487,1	502	438,4	492
е) энергетического оборудования;	538,2	554	484	544
ж) транспортного оборудования	137,4	142	124	139

Наименование показателя	Номер варианта			
	4	5	6	7
Движение основных средств в течение года, тыс. руб., в т. ч.:				
а) приобретение станка	39,5	40,1	34,6	38,8
б) стоимость транспортировки	13,2	15,6	11,6	13
в) стоимость монтажа	5,47	6,2	4,8	5,4
г) приобретение компьютеров	43,6	41,3	38,1	42,8
д) приобретение конторской мебели	35,1	36,2	30,7	34,5
е) списание станка	24,9	25,8	21,7	24,4
ж) списание конторского оборудования	21,4	22,1	18,7	21
Ввод имущества осуществлен в мае, выбытие имущества — в августе				
Амортизация по нематериальным активам, тыс. руб.	180	46	99	88
Отчисления в ремонтный фонд, % от восстановительной стоимости на начало года	3	3,1	1,9	0,8
Арендная плата, тыс. руб.	43,26	44,6	28,9	43,7
Тариф за 1 ч охраны, руб.	12,4	12,2	11,9	12,1
Тариф за 1 000 руб., руб.	1,4	1,5	1,2	1,4
Расходы на оплату телефонных разговоров, почтовые расходы, тыс. руб.	20	25	21	23,2
Расходы на подготовку и переподготовку кадров, тыс. руб.	19,2	18,46	17,58	16,98
Командировочные расходы, тыс. руб.	56,26	57,9	20,6	56,8
Представительские расходы, тыс. руб.	30	18,9	15,2	17,4
Прочие доходы, тыс. руб.	250	260	380	310
Прочие расходы, тыс. руб.	388	410	180	170
Коммерческие расходы, тыс. руб.	300	150	170	180

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Форма представления результатов выполнения задания

Выручка от продажи товаров (продукции, работ, услуг) в год, тыс. руб.	
Налог на добавленную стоимость (18 %), тыс. руб.	
Выручка (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг), тыс. руб.	
Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг), тыс. руб.	
Материальные затраты, тыс. руб.	
Стоимость сырья на произведенный объем продукции, тыс. руб.	
Транспортно-заготовительные расходы, руб., в т. ч.	
— расходы за отработанное автомобилем время, руб.	
— расходы за пробег автомобиля, руб.	
— стоимость 1 ч работы автомобиля, руб.	
— продолжительность рабочей смены, ч	
— количество рабочих дней в году	
— тариф за 1 км пробега, руб./км	
— среднедневной пробег, км	
Энергоресурсы, руб., в т. ч.	
— мощность оборудования, кВт·ч	
— тариф за 1 кВт·ч, руб.	
— продолжительность рабочей смены, ч	
— количество рабочих дней в году	
Затраты на оплату труда в год, руб.	
Оклад директора предприятия в месяц, руб.	
Ежемесячная премия, %	
Сумма расходов по оплате труда директора предприятия в год, руб.	
Оклад главного бухгалтера в месяц, руб.	

Ежемесячная премия, %		
Сумма расходов по оплате труда главного бухгалтера в год, руб.		
Оклад кассира в месяц, руб.		
Ежемесячная премия, %		
Сумма расходов по оплате труда кассира в год, руб.		
Расходы по оплате труда основных рабочих в год, руб.		
Расходы по оплате труда токарей в год, руб.		
Численность токарей, чел.		
Часовая тарифная ставка, руб.		
Продолжительность рабочей смены, ч		
Количество рабочих дней в году		
Расходы по оплате труда слесарей в год, руб.		
Численность слесарей, чел.		
Часовая тарифная ставка, руб.		
Продолжительность рабочей смены, ч		
Количество рабочих дней в году		
Расходы по оплате труда прочих рабочих в год, руб.		
Численность прочих рабочих, чел.		
Часовая тарифная ставка		
Продолжительность рабочей смены, ч		
Количество рабочих дней в году		
Страховые взносы, руб.		
Амортизационные отчисления, тыс. руб.		
Наличие основных средств	Восстановительная стоимость основных средств на начало отчетного года, тыс. руб., в т. ч.: — зданий, сооружений и их структурных компонентов — легкового автотранспорта, легкового грузового автотранспорта — конторского оборудования и мебели — компьютерной техники — технологического оборудования — энергетического оборудования — транспортного оборудования	

Движение основных средств в течение года:	<ul style="list-style-type: none"> — приобретение станка стоимостью — стоимость транспортировки — стоимость монтажа — приобретение компьютеров — приобретение конторской мебели — списание станка — списание конторского оборудования 	
Ввод имущества осуществлен в мае, выбытие имущества — в августе		
Прочие затраты, тыс. руб.		
Амортизация по нематериальным активам, тыс. руб.		
Отчисления в ремонтный фонд, тыс. руб.		
Отчисления в ремонтный фонд, % от восстановительной стоимости на начало года		
Арендная плата, тыс. руб.		
Расходы на охрану, руб.		
Тариф за 1 ч охраны, руб.		
Количество рабочих дней в году		
Продолжительность одной рабочей смены, ч		
Расходы на инкассацию выручки, руб.		
Тариф за 1 000 руб., руб.		
Расходы на оплату телефонных разговоров, почтовые расходы, тыс. руб.		
Расходы на подготовку и переподготовку кадров, тыс. руб.		
Командировочные расходы, тыс. руб.		
Представительские расходы, тыс. руб.		
Валовая прибыль, тыс. руб.		
Коммерческие расходы, тыс. руб.		
Прибыль (убыток) от продаж, руб.		
Прочие доходы, тыс. руб.		
Прочие расходы, тыс. руб.		
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.		
Налог на прибыль, тыс. руб.		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.		

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Пример решения задачи для нулевого варианта

Наименование показателя	Исходные данные	Расчетные данные
Выручка от продажи товаров (продукции, работ, услуг) в год, тыс. руб.	29 900	—
Налог на добавленную стоимость (18 %), тыс. руб.	—	$= 29\,900 \cdot 18/118 = 4\,561,017$
Выручка (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг), тыс. руб.	—	$= 29\,900 - 4\,561,017 = 25\,338,983$
Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг), тыс. руб.	—	$= 5\,447,13 + (10\,390\,720/1\,000) + (3\,117,216/1\,000) + 423,84 + 349,803 = 19\,728,709$
Материальные затраты, тыс. руб.	—	$= 5\,010,40 + (67\,754,40/1\,000) + (368,981,76/1\,000) = 5\,447,13$
Стоимость сырья на произведенный объем продукции, тыс. руб.	5 010,40	—
Транспортно-заготовительные расходы, руб.	—	$= 25\,900 + 41\,854,40 = 67\,754,40$
Расходы за отработанное автомобилем время, руб.	—	$= 12,50 \cdot 8 \cdot 259 = 25\,900$
Расходы за пробег автомобиля, руб.	—	$= 0,8 \cdot 202 \cdot 259 = 41\,854,40$
Стоимость 1 ч работы автомобиля, руб.	12,5	—
Продолжительность рабочей смены, ч	8	—
Количество рабочих дней в году	259	—
Тариф за 1 км пробега, руб./км	0,8	—
Среднедневной пробег, км	202	—
Мощность оборудования, кВт·ч	31,8	—
Тариф за 1 кВт·ч, руб.	5,6	—
Расходы на энергоресурсы, руб.	—	$= 31,8 \cdot 5,60 \cdot 8 \cdot 259 = 368\,981,76$

Наименование показателя	Исходные данные	Расчетные данные
Затраты на оплату труда в год, руб.	—	$858\,000 + 720\,000 + 504\,000 + 8\,308\,720 = 10\,390\,720$
Оклад директора предприятия в месяц, руб.	55 000	—
Ежемесячная премия, %	30	—
Сумма расходов по оплате труда директора предприятия в год, руб.	—	$= 55\,000 \cdot 1,3 \cdot 12 = 858\,000$
Оклад главного бухгалтера в месяц, руб.	48 000	—
Ежемесячная премия, %	25	—
Сумма расходов по оплате труда главного бухгалтера в год, руб.	—	$= 48\,000 \cdot 1,25 \cdot 12 = 720\,000$
Оклад кассира в месяц, руб.	35 000	—
Ежемесячная премия, %	20	—
Сумма расходов по оплате труда кассира в год, руб.	—	$= 35\,000 \cdot 1,2 \cdot 12 = 504\,000$
Расходы по оплате труда основных рабочих в год, руб.	—	$1\,761\,200 + 455\,840 + 6\,091\,680 = 8\,308\,720$
Расходы по оплате труда токарей в год, руб.	—	—
Численность токарей, чел.	5	—
Часовая тарифная ставка, руб.	170	—
Расходы по оплате труда слесарей в год, руб.	—	$= 2 \times 110 \cdot 8 \cdot 259 = 455\,840$
Численность слесарей, чел.	2	—
Часовая тарифная ставка, руб.	110	—
Расходы по оплате труда прочих рабочих в год, руб.	—	$= 28 \cdot 105 \cdot 8 \cdot 259 = 6\,091\,680$
Численность прочих рабочих, чел.	28	—
Часовая тарифная ставка	105	—
Страховые взносы, руб.	—	$= 10\,390\,720 \cdot 30/100 = 3\,117\,216$
Амортизационные отчисления, тыс. руб.	—	423,84
Восстановительная стоимость основных средств на начало отчетного года, тыс. руб., в т. ч.:	—	2653,59
— зданий, сооружений и их структурных компонентов	1 020,31	
— легкового автотранспорта, легкого грузового автотранспорта	214,93	

Наименование показателя	Исходные данные	Расчетные данные
— конторского оборудования и мебели	97,6	
— компьютерной техники	158,05	
— технологического оборудования	487,1	
— энергетического оборудования	538,2	
— транспортного оборудования	137,4	
Движение основных средств в течение года:		
— приобретение станка стоимостью	38,43	
— стоимость транспортировки	12,85	
— стоимость монтажа	5,31	
— приобретение компьютеров	42,36	
— приобретение конторской мебели	34,11	
— списание станка	24,15	
— списание конторского оборудования	20,76	
Ввод имущества осуществлен в мае, выбытие имущества — в августе		
Прочие затраты, тыс. руб.	—	= 51 + 63,69 + 43,26 + + (25 692,80: 1 000) + + (41860/1 000) + 18,3 + + 18,3 + 56,26 + 31,44 = = 446,543 349,803
Амортизация по нематериальным активам, тыс. руб.	51	—
Отчисления в ремонтный фонд, тыс. руб.	—	=2 653,59 · 2,4/100 = 63,69
Отчисления в ремонтный фонд, % от восстановительной стоимости на начало года	2,4	—
Арендная плата, тыс. руб.	43,26	—
Расходы на охрану, руб.	—	=12,4 · 259 · 8 = 25 692,80
Тариф за 1 ч охраны, руб.	12,4	—
Количество рабочих дней в году	259	—
Продолжительность одной рабочей смены, ч	8	—
Расходы на инкассацию выручки, руб.	—	= 29 900 000/1 000 · 1,4 = = 41 860
Тариф за 1 000 руб., руб.	1,4	—
Расходы на оплату телефонных разговоров, почтовые расходы, тыс. руб.	18,3	—
Расходы на подготовку и переподготовку кадров, тыс. руб.	18,3	—

Наименование показателя	Исходные данные	Расчетные данные
Командировочные расходы, тыс. руб.	56,26	—
Представительские расходы, тыс. руб.	31,44	—
Валовая прибыль, тыс. руб.	—	$= 25\,338,983 - 19\,728,709 =$ $= 5\,610,274$
Коммерческие расходы, тыс. руб.	—	158
Прибыль (убыток) от продаж, руб.	—	$= 5\,610,274 - 158 = 5\,452,274$
Прочие доходы, тыс. руб.	20	—
Прочие расходы, тыс. руб.	500	—
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	—	$= 5\,452,274 + 20 - 500 =$ $= 4\,972,274$
Налог на прибыль, тыс. руб.	—	$4\,972,274 \cdot 20/100 = 994,455$
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс. руб.	—	$= 4\,972,274 - 994,455 =$ $= 3\,977,819$

